

Sustainable Growth, Competitiveness, Innovation, Tourism and Welfare – New Challenges for the World Economy



**Proceedings of the XXX Congress/Meeting of the Society of the
World Economy, Covilhã, Portugal, 2019, June, 12-14**



José Ramos Pires Manso (editor)

António Manuel Cardoso Marques (co-editor)

XXI International Congress of the Society of World Economy (June 12-14, 2019)

© Authors

© Editor: UBI - Universidade da Beira Interior. Serviços Gráficos

ISBN: 978-989-654-573-4; [Título: Proceedings XXI Congress of World Economy /Actas do XXI Congresso de Economia Mundial]; [Autor: n.d.];

[Co-autor(es)/Coords: José R Pires Manso, António Cardoso Marques]; [Suporte: Eletrónico]; [Formato: PDF / PDF/A]

www.ubi.pt

Telf: +351275319600



Patrocínios:



12 Inequality and Economic Development

12.1 L1. Calidad del empleo de mujeres y hombres en la Unión Europea - Angeles Sánchez Díez, Laura Pérez Ortiz, Ana I. Viñas Apaolaza

CALIDAD DEL EMPLEO DE MUJERES Y HOMBRES EN LA UNIÓN EUROPEA

JOB QUALITY OF WOMEN AND MEN IN THE EUROPEAN UNION

Ángeles Sánchez Díez

Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo
Universidad Autónoma de Madrid

angeles.sanchez@uam.es

Laura Pérez Ortiz

Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo
Universidad Autónoma de Madrid

laura.ortiz@uam.es

Ana I. Viñas Apaolaza

Facultad de Ciencias Sociales
Universidad Europea

anaisabel.vinas@universidadeuropea.es

RESUMEN.

La consecuencia generalizada de los cambios económicos globales y de las políticas aplicadas durante las últimas décadas ha sido una precarización de las condiciones laborales, llevando a un empeoramiento de la calidad del trabajo y a un aumento de la desigualdad en el mercado laboral, que ha afectado en especial a las mujeres. Una situación que se manifiesta a nivel internacional, pero resulta claramente llamativa en la Unión Europea, que es el modelo a seguir en materia de igualdad, bienestar y calidad de vida. Por ello, esta macro-región constituye el ámbito específico de análisis de este trabajo, para el periodo 1997-2017.

El principal objetivo de las autoras es poner de manifiesto la necesidad de elaborar un indicador de calidad del empleo diferenciado por sexo, enmarcado en el concepto de trabajo decente de la OIT y en los ODS 8, 5 y 10, definidos por la ONU. Ello responde a las diferentes problemáticas a las que se enfrentan mujeres y hombres en el mercado laboral y, por consiguiente, a las distintas necesidades en materia de políticas socioeconómicas que presentan. Con la creación de este indicador, se pretende aportar al debate para que los ODS lleguen a ser instrumentos útiles para la resolución de problemas, en este caso sobre el trabajo decente y la igualdad de género. Asimismo, los resultados del indicador en el ámbito europeo tratan de dar respuesta a las preguntas que plantea la OIT en materia de género a la hora de formular políticas de empleo.

Palabras clave: Trabajo decente, calidad del empleo, Objetivos de Desarrollo Sostenible, igualdad de género

ABSTRACT.

The extended consequence of global economic changes and policies applied during the last decades has been a precarisation of working conditions, leading to a worsening of the quality of work and an increase in inequality in the labour market, which has affected special to women. This situation is clearly striking in the European Union, a model to follow in terms of equality, well-being and quality of life. Therefore, this macro-region constitutes the specific scope of analysis of this paper, in the period 1997-2017.

The main objective of the authors is to highlight the need to elaborate a quality indicator of employment differentiated by sex, framed in the concept of decent work of the ILO and in 8, 5 and 10 SDGs, defined by the UN. This responds to the different problems faced by women and men in the labour market and, consequently, to the different needs in terms of socio-economic policies that they present. With the creation of this indicator, the aim is to contribute to the debate so that the SDGs become useful tools for the resolution of problems, in this case on decent work and gender equality. Likewise, the results of the indicator at the European level try to answer to the questions that the ILO poses on gender issues when formulating employment policies.

Keywords: Decent work, job quality, Sustainable Development Goals, gender equality

1. Introducción

Desde los años ochenta del pasado siglo, las políticas económicas han estado centradas en los ajustes macroeconómicos y la desregulación de los mercados de trabajo y las relaciones laborales. Una tendencia que se ha acentuado, sobre todo, a raíz de la crisis iniciada en 2007. A la incansable necesidad de incrementar los niveles de competitividad por el proceso de intensificación de la globalización desde los años ochenta, se une en el contexto de la recesión y en los países desarrollados, una preferencia por los objetivos de estabilización macroeconómica.

Las medidas recesivas de control de la inflación y del déficit público, dejan en un segundo plano el objetivo político del empleo, tanto en su vertiente cuantitativa, como, especialmente, en la cualitativa.

La consecuencia generalizada de los cambios económicos globales y de las políticas aplicadas ha sido una precarización de las condiciones laborales, llevando a un empeoramiento de la calidad del trabajo y a un aumento de la desigualdad en el mercado laboral, que ha afectado en especial a las mujeres. Una situación que se manifiesta a nivel internacional, pero resulta claramente llamativa en una región como la Unión Europea (UE), que ha sido, y aún es, el modelo a seguir en materia de igualdad, bienestar y calidad de vida.

Como respuesta a los retos que se plantean, superada la gran crisis en el mundo desarrollado, algunos organismos internacionales se plantean retomar los objetivos de calidad del empleo e igualdad.

En 2015, la Organización de Naciones Unidas (ONU), a través de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), incorpora estos elementos entre sus fines para 2030. Unas intenciones que se plasman en el “Trabajo decente y crecimiento”

(objetivo 8), la “Igualdad de género” (objetivo 5) y la “Reducción de las desigualdades” (objetivo 10).

No es casualidad que, en ese mismo año, la Organización Internacional del Trabajo (OIT), lance la Iniciativa del Futuro del Trabajo, como foro de reflexión para conmemorar el centenario del organismo en 2019. Desde entonces, se ha debatido en ámbitos económicos, sociales, políticos y académicos sobre cuatro temas, de los cuales el segundo agrupa las cuestiones que se tratan en el presente escrito: “trabajo decente para todos”.

Tampoco la Comisión Europea es ajena a la recuperación del interés en la calidad del empleo y la igualdad. Tras la interrupción por la recesión económica de la Estrategia Europa 2020, y su consiguiente fracaso, las instituciones de la Unión proclaman conjuntamente, en 2017, el Pilar Europeo de Derechos Sociales, con tres vertientes principales: igualdad de oportunidades y de acceso al mercado de trabajo, condiciones de trabajo justas y protección e inclusión social.

En cuanto a la consideración de la mujer en los mercados de trabajo y la peor calidad del empleo a la que se enfrentan ha quedado patente en diferentes ámbitos que determinan la igualdad en mundo laboral: en el acceso y el mantenimiento del empleo, la calidad del empleo y la retribución.

Así, la preocupación institucional por colocar el trabajo decente con perspectiva de género en la agenda política internacional ha sido relevante en las últimas décadas, incluso más allá de la UE. Hace una década, la Plataforma de Beijing ponía de manifiesto que había una mayor presencia de las mujeres en el ámbito laboral, tanto formal e informal, aunque con un nivel de precariedad, por lo general, superior al de los hombres. La menor calidad del empleo femenino se deriva, entre otras razones, por la existencia de barreras jurídicas y consuetudinarias que les dificultan, cuando no les impiden, el acceso a la propiedad de los factores productivos, la financiación y la tecnología, a la vez que mantienen importantes diferencias salariales (Plataforma de Beijing, 2010). Adicionalmente, permanece la desigualdad de ingresos según sexo. En el 89% de esos países (de 45 examinados), los salarios por hora de los hombres son más altos que los de las mujeres, lo que se puede cuantificar en una diferencia media salarial del 12,5% (Naciones Unidas, 2018).

Ante esta realidad, la preocupación por la calidad del empleo con perspectiva de género es un elemento que debe ser central en las agendas políticas a nivel nacional e internacional.

El principal objetivo de este trabajo es poner de manifiesto la necesidad de elaborar un indicador de calidad del empleo diferenciado por sexo. Ello responde a las diferentes problemáticas a las que se enfrentan mujeres y hombres en el mercado de trabajo y, por consiguiente, a las distintas necesidades en materia de políticas socioeconómicas que presentan. Con la creación de este nuevo indicador, se pretende poner en práctica una metodología de seguimiento y evaluación, usando datos fiables, que aporte al debate para que los ODS lleguen a ser instrumentos útiles para la resolución de problemas, en este caso sobre el trabajo decente y la igualdad de género. Complementariamente, el indicador y sus resultados tratan de dar respuesta a las preguntas que plantea la OIT (2012) en materia de género a la hora de formular políticas de empleo.

Con este fin, se lleva a cabo una revisión de la literatura sobre el papel que la calidad del empleo y la perspectiva de género poseen en la agenda política

internacional. Se profundiza la visión en la UE, al constituir el modelo social europeo ejemplo mundial a imitar en materia de calidad e igualdad en el trabajo. Este hecho conduce a aplicar el indicador diseñado en los países de la UE, durante el periodo comprendido entre 1997, fecha en la que se lanza la Estrategia Europea de Empleo, y 2017, abarcando un amplio periodo de cambios en materia de calidad del empleo e igualdad entre mujeres y hombres.

2. La preocupación por el trabajo decente con perspectiva de género

El trabajo decente con perspectiva de género es un concepto relativamente reciente que se nutre del campo de los derechos humanos, los movimientos feministas y las preocupaciones por la calidad del empleo, confluendo en los actuales ODS.

Desde el marco de los Derechos Humanos, en 1948, la Declaración de los Derechos Humanos plasmó por primera vez la igualdad entre sexos como un derecho internacional. Posteriormente, el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (PIDESC), aprobado por la Asamblea General de Naciones Unidas en 1966¹ (en vigor desde 1976), buscaba desarrollar la Carta de los Derechos Humanos (Naciones Unidas, 1966), comprometiéndolo a los estados que lo han ratificado, entre ellos todos los países de la UE².

El Pacto recoge, en su artículo 3, el compromiso de los Estados para “asegurar a los hombres y a las mujeres igual título a gozar de todos los derechos económicos, sociales y culturales”, así como el derecho a trabajar (artículo 6), a tener condiciones de trabajo equitativas (artículo 7), a la libertad sindical (artículo 8) y el derecho a la seguridad social (artículo 9).

Por su parte, las reivindicaciones feministas que comenzaron con la lucha por conseguir derechos civiles, como por ejemplo el derecho al voto, pronto se extendieron a la lucha por los derechos económicos. Los años sesenta se caracterizaron, en términos generales y con importantes excepciones si se realiza un análisis mundial, por la incorporación de la mujer al mercado de trabajo. No obstante, este avance en términos de “cantidad” dejó de lado la “calidad”, que aún no era un elemento presente en la agenda política.

Desde entonces se han dado grandes avances a la hora de posicionar la igualdad desde la perspectiva de género en la esfera internacional. La Conferencia Mundial sobre la Mujer, celebrada en México en 1975, facilitó la creación del Instituto Internacional de Investigación y Capacitación para la promoción de la mujer y el Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer, posteriormente fusionados en ONU Mujeres. Tuvieron lugar dos conferencias (en Copenhague, en 1980 y en Nairobi, en 1985) hasta celebrarse la 4ª Conferencia Mundial sobre la Mujer de Beijing, en 1995, la cual marcó un punto de inflexión en la lucha por la igualdad. En primer lugar, se caracterizó por la alta participación del tejido asociativo y del movimiento feminista y, en segundo lugar, se logró la transversalidad de las políticas de género con una perspectiva transversal en todas las políticas públicas (*gender mainstreaming*).

¹ Resolución 2200 A (XXI), de 16 de diciembre de 1966.

² Algunos países tienen algunas salvaguardias que se pueden consultar en https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=IV-3&chapter=4&clang=en

La Plataforma de Acción de Beijing definió la relación entre la economía y la mujer como uno de sus 12 ámbitos de actuación para el logro de la igualdad plena entre hombres y mujeres, y particularmente los asuntos referidos al mercado de trabajo (Conferencia Mundial de la Mujer, 1995).

Recogiendo el espíritu de Beijing, ONU Mujeres tiene entre sus directrices trabajar a favor del empoderamiento económico de las mujeres, partiendo de la base de que la menor participación en cantidad y calidad del empleo femenino produce una discriminación que condiciona el acceso a los recursos económicos, a la vez que limita su plena participación en los ámbitos económicos, sociales y políticos.

Por su parte, a partir de 1999 se empieza a utilizar el concepto de “trabajo decente” para referirse a aquel que garantiza los derechos en el trabajo, las oportunidades de empleo, la protección social y el diálogo social (OIT, 1999). La noción se formalizó en junio de 2008 en la Declaración de la OIT sobre la justicia social para una globalización equitativa. Precisamente los dos principios que conforman el pilar de esta Declaración son el trabajo decente y la eliminación de la discriminación en el mercado laboral (OIT, 2011).

Más recientemente, la OIT refuerza su compromiso con el trabajo decente lanzando en 2015 la Iniciativa del Futuro del Trabajo. Las transformaciones ligadas al cambio tecnológico que se están sucediendo a nivel mundial, en especial con los procesos de automatización, robotización y digitalización, están generando cambios en los mercados de trabajo y las instituciones laborales. La precarización del trabajo y el debilitamiento de las instituciones laborales, como respuesta (no justificada) a estos procesos tecnológicos, es una evidencia del alejamiento que sufre el objetivo del trabajo decente³.

Asimismo, a lo largo de su historia la OIT ha introducido la perspectiva de género en sus aportaciones plasmando expresamente la necesidad de la igualdad de género en alguno de sus convenios, tales como el Convenio 100 sobre igualdad de remuneración (1951), el Convenio 111 sobre la discriminación en el empleo y la ocupación (1958), el Convenio 156 sobre los trabajadores con responsabilidades familiares (1981) y el Convenio 183 sobre la protección de la maternidad (2000). La OIT aprobó el Plan de acción sobre Igualdad de Género 2010-2015 recogiendo el espíritu de trabajar a favor de la idea de género explicitado en 1999 a través de la circular 664, así como la recomendación “Relativa a igualdad de género como eje del trabajo decente” de 2009. Un compromiso que ha continuado con la Iniciativa del Futuro del Trabajo, reflejando una especial visibilidad de los problemas y amenazas a las que se enfrentan las mujeres ante las nuevas condiciones laborales que se ofrecen⁴.

Tanto la igualdad con perspectiva de género como el trabajo decente confluyen en los ODS, vigentes desde 2015 (Naciones Unidas, 2015)⁵. Incluyen temas que habían estado ausentes o habían aparecido de forma colateral en objetivos

³ Frente a la calidad del empleo resurge un empleo precario. A la informalidad y al subempleo, se unen multitud de formas de trabajo temporal, a tiempo parcial y autoempleo de carácter involuntario, así como modos de trabajo controlados por terceros (Eurofound, 2015). Categorías de empleo definido como atípico por la propia OIT (2016).

⁴ Véase *Las mujeres y el futuro del trabajo Beijing + 20*, y años siguientes (OIT). También instituciones como la Comisión Europea (2018), el Parlamento Europeo (2016) y la OCDE (2017), comparten este diagnóstico que prevé un impacto más negativo para las mujeres en el futuro del trabajo.

⁵ Los ODS sustituyen a los antiguos Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), más limitados cuantitativa y cualitativamente.

previos, como el trabajo decente (objetivo 8 de los ODS). Este objetivo específico para el trabajo decente se concreta en metas a alcanzar, que se han focalizado en promover políticas encaminadas a la creación de puestos de trabajo decentes⁶ (meta 8.3), un entorno de trabajo seguro y sin riesgos, con expresa referencia a la mujeres migrantes⁷ (meta 8.8) así como una meta que expresamente se refiere al trabajo decente con perspectiva de género: lograr el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todas las mujeres y los hombres, incluidos los jóvenes y las personas con discapacidad, así como la igualdad de remuneración por trabajo de igual valor (meta 8.5).

Los ODS incorporan a los países desarrollados en mayor medida, superando la vieja visión de agentes puramente financiadores de la ayuda oficial al desarrollo. En el presente, las transformaciones del mundo del trabajo poseen un carácter global, de manera que los países desarrollados y no desarrollados enfrentan problemas semejantes, aunque sus impactos sean diferenciados (Bensusán, 2016). En este marco, el cumplimiento de los ODS toma una importancia considerable también en la UE donde, a pesar de las políticas implementadas, los retos en materia de trabajo decente para mujeres y para hombres son aún enormes.

Por lo tanto, los ODS permiten dar cabida a los esfuerzos parciales encaminados a favorecer el entorno laboral tanto de hombres como de mujeres en un ámbito de dignidad desarrollados en los campos de los derechos humanos, el trabajo decente y las reivindicaciones feministas que se han venido registrando.

3. La calidad del empleo con perspectiva de género en la UE

El empleo, básicamente en términos de cantidad, había sido una constante inquietud económica a lo largo del siglo XX. No obstante, la preocupación por la calidad del trabajo no tomó relevancia hasta 1997, cuando la UE lanzó la Estrategia Europea del Empleo (EEE) y, particularmente a partir de 1999, cuando la OIT centró sus esfuerzos políticos en colocar en la agenda internacional el concepto del “trabajo decente”.

En el marco de la UE, se ha producido una importante transición desde la consideración de los problemas del mercado de trabajo centrados en la cantidad, atendiendo al desempleo como principal y casi único problema, a abordar el complejo asunto de la calidad del empleo a partir de 1997 con el lanzamiento de la “Estrategia Europea del Empleo” y materializada en el año 2000 en la “Agenda de Lisboa: Más y mejores empleos. Pleno empleo y calidad”. Bajo este marco, el Consejo Europeo celebrado en Laeken (Bélgica) aprobó los indicadores que permitirían supervisar la calidad del empleo en la UE, recogiendo la preocupación de la OIT por el trabajo decente.

En 1997 aparece por primera vez una referencia comunitaria explícita a la calidad del empleo con la EEE. El principal cambio de esta iniciativa radica en

⁶ Las Naciones Unidas enuncia la meta como “Promover políticas orientadas al desarrollo que apoyen las actividades productivas, la creación de puestos de trabajo decentes, el emprendimiento, la creatividad y la innovación, y fomentar la formalización y el crecimiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, incluso mediante el acceso a servicios financieros”

⁷ Queda definido como “Proteger los derechos laborales y promover un entorno de trabajo seguro y sin riesgos para todos los trabajadores, incluidos los trabajadores migrantes, en particular las mujeres migrantes y las personas con empleos precarios” por las Naciones Unidas.

la atención a algunos factores cualitativos del empleo. Se puede considerar que, a mediados de los años noventa, ya existía cierta sensibilidad hacia la calidad de los empleos y las condiciones laborales de los trabajadores (Ruesga, Pérez Ortiz y Viñas, 2011). En el año 2000 se materializa este interés a través de la *Agenda de Lisboa*, que incluye objetivos más concretos en materia de empleo y de su calidad.

En 2001, en el Consejo de Estocolmo (Comisión Europea, 2001), se da un paso más y se definen los aspectos principales de la calidad del empleo, estableciendo los fundamentos de este concepto, mediante una división en diez dimensiones. Aquel trabajo derivó en el diseño de los denominados indicadores de Laeken que, desde 2003, se utilizan oficialmente para medir la calidad del empleo (Comisión Europea, 2003).

En esta línea, la Comisión Europea presentó un programa de actuación para el periodo 2005 – 2008, que incluía directrices para mejorar el empleo en la UE, concentrando los esfuerzos en las políticas destinadas a alcanzar el pleno empleo, aunque atendiendo también a cuestiones puntuales de calidad del mismo. Un siguiente paso se da en el “Informe Estratégico sobre la Estrategia de Lisboa renovada para el crecimiento y el empleo: ciclo 2008-2010”, que introduce cambios de cara a alcanzar los objetivos de la Agenda de Lisboa.

La revisión intermedia de la Estrategia de Lisboa, transformada en Europa 2020 (Comisión Europea, 2010), toma como objetivos prioritarios la salida de la crisis a corto plazo y el crecimiento sostenible a largo plazo.

Sin embargo, la Gran Recesión impacta con tal ímpetu en la UE, que los objetivos definidos en Europa 2020 resultan inalcanzables. Al mismo tiempo, las políticas viran hacia el ajuste macroeconómico, dejando atrás el interés por la calidad y la igualdad en el trabajo y dificultando un proceso de recuperación económica basado en el empleo decente.

La evaluación llevada a cabo a mitad del periodo de la Estrategia 2020 deja constancia de su fracaso, lo que obligó en un primer lugar a la propia Comisión Europea a efectuar una revisión de la Agenda (Comisión Europea, 2014a y 2014b) y finalmente a impulsar un nuevo proyecto. Así, dejada atrás la crisis, surge en 2017, el Pilar Europeo de Derechos Sociales. Una iniciativa apoyada por el conjunto de instituciones comunitarias y que recupera los aspectos cualitativos de las políticas de empleo (Parlamento Europeo, Consejo y Comisión, 2017):

- Igualdad de oportunidades y de acceso al mercado de trabajo.
- Condiciones de trabajo justas.
- Protección e inclusión social.

También la UE ha ido introduciendo en su agenda política la lucha a favor de la igualdad entre hombres y mujeres. Desde 1957, aparece en los Tratados de funcionamiento el principio de igualdad de retribución entre hombres y mujeres. En 2006 se publica la Directiva 2006/54/CE del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a la aplicación del principio de igualdad de oportunidades e igualdad de trato entre hombres y mujeres en asuntos de empleo y ocupación⁸. A finales de ese año, 2006, nace, al amparo del Parlamento Europeo y el Consejo, el Instituto Europeo de la Igualdad de Género (EIGE), con el fin de “contribuir a fomentar y reforzar la igualdad entre hombres y mujeres con

⁸ Que desarrolla el artículo 141 del Tratado de Amsterdam (1997).

medidas como la integración de la dimensión de género en todas las políticas nacionales y de la Unión. El Instituto lucha asimismo contra la discriminación por razón de sexo y promueve la sensibilización sobre la igualdad entre hombres y mujeres”.

4. La importancia de la medición y construcción de un indicador sintético de calidad del empleo con perspectiva de género

4.1. La relevancia de los indicadores desagregados

Los indicadores son esenciales para la toma de decisiones y la evaluación de los propósitos perseguidos. Los actuales ODS requieren de indicadores de seguimiento que faciliten la dotación de recursos por parte de los gobiernos, empresas y sociedad civil para la implementación de dichos objetivos, así como la posibilidad de realizar las evaluaciones pertinentes en su desempeño y la rendición de cuentas. De hecho, los indicadores cumplen una función activa para mejorar la formulación y el diseño, dado que permiten conocer la realidad (López y Gentile, 2008) y, además, evaluar programas y realizar su seguimiento (Horn, 1993).

Desde la perspectiva de las autoras es necesario medir la calidad del empleo de forma diferenciada para mujeres y hombres, dado que existen múltiples argumentaciones teóricas y evidencias empíricas que ponen de manifiesto la segmentación del mercado de trabajo por razón de género, bien en cuanto a la segregación ocupacional (desde las teorías de capital humano, las institucionalistas de mercados duales, o las teorías feministas que ahondan en la consideración del trabajo no remunerado y de cuidados, Gálvez y Rodríguez, 2011), a la brecha de género (Rubery y Koukiadaki, 2016) o al tiempo de trabajo (Altuzarra et al., 2018 y Durán, 2012).

El indicador sintético sobre calidad del empleo o trabajo decente diferenciado para mujeres y hombres tiene por objeto ayudar a visibilizar la situación de las mujeres en el mercado de trabajo remunerado, atendiendo a los criterios de trabajo decente y calidad del empleo que habitualmente se utilizan de forma generaliza y contemplan situaciones más propias del trabajo predominantemente masculino⁹. Con ello, pretende avanzar en el estudio y medición de las interacciones entre metas de los ODS, que a la vez sea fácil de comprender y útil para el diseño y evaluación de las políticas públicas.

4.2. Otros indicadores para la medición de la calidad del empleo

El carácter multidimensional del trabajo decente queda puesto de manifiesto desde los primeros estudios relacionados con el tema¹⁰.

La distinción entre las dimensiones adoptadas por la perspectiva de la OIT (trabajo decente) y la de la UE (calidad del empleo), ha dado lugar a dos orientaciones en la construcción de indicadores: una más empleada en países

⁹ Profundizar en la visión segmentada del mercado de trabajo desde la perspectiva de género, conllevaría la reconsideración de algunas de las dimensiones y la creación de nuevos indicadores (contemplando diferencias por sectores, muy masculinizados o muy feminizados algunos, y categorías ocupacionales), cuestión que trasciende el objetivo fundamental de este trabajo.

¹⁰ Una exhaustiva revisión de los trabajos previos se puede consultar en Burchell et al. (2014), Díaz-Chao et al. (2015) y en CIPD (2018).

en vías de desarrollo y, la segunda, específica del ámbito de la UE, con una aplicación más orientada a países de alto nivel de desarrollo.

Sin embargo, el acercamiento a esta calidad del empleo se ha llevado a cabo desde dos configuraciones bien diferenciadas. Por un lado, los estudios que tratan de incorporar las medidas subjetivas, mediante encuestas individuales, con análisis de sistemas de ecuaciones estructurales (Díaz-Chao et al., 2015), análisis multivariantes (Muñoz de Bustillo et al., 2011), o de distancia (Somarriba Arechavala et al., 2013), a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida en el Trabajo, tanto la Europea como la del Ministerio de Trabajo¹¹, obteniendo como resultados indicadores de satisfacción con o en el empleo, en algunos casos para España únicamente (Dueñas et al., 2009).

Por otro lado, se han construido múltiples indicadores que pretenden medir, de manera objetiva, la calidad del empleo a través de indicadores multidimensionales como el aquí realizado, utilizando técnicas de análisis factorial o similar (Davoine, et al., 2008) y de índices sintéticos (Ruesga et al., 2011). En esta línea, destaca el *Job Quality Index* (JQI) de ETUI (Leschke y Watt, 2008 y Leschke et al. 2012) también desagregado por sexo en su última versión (Piasna, 2017) en la mayoría de las variables.

Otros indicadores se construyen a partir de microdatos obtenidos de la Encuesta Europea de Condiciones de Vida (que ha ido añadiendo nuevas preguntas en los últimos años, lo que ha permitido incorporar nuevas variables a los índices generados) o de la Muestra Continua de Vidas Laborales (Arranz et al., 2018, sólo para España), lo que dificulta su comparabilidad temporal, en el primer caso o internacional, en el segundo.

En general, solo alguno de los índices construidos se ha hecho desagregando la información por sexo (Piasna, 2017), con perspectiva de género (de Andrés, 2018, en una comparación de países europeos, Somarriba et al., 2013, y Ficapal-Cusí et al., 2018, para el caso español) o con la intención de contrastar la desigualdad de género (Cloutier et al., 2009, para la provincia de Quebec, Canadá).

4.3 Propuesta metodológica de creación de un índice sintético para medir la calidad del empleo según género en la UE

La multitud de dimensiones que contempla la calidad del empleo, junto a la ausencia de un indicador único homogéneo y estandarizado, dificultan su análisis. La propuesta aquí planteada, que continúa la metodología usada en investigaciones previas (Ruesga Benito, Pérez Ortiz y Viñas Apaolaza, 2011), trata de construir un indicador multidimensional sintético y relativo de calidad del empleo desde la perspectiva de género, con el fin de contribuir a la consecución de los ODS (ONU, 2015) de generación de estadísticas e indicadores. En este sentido, “el desglose de los datos por género es esencial para la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres” (PNUD, 2016).

La metodología utilizada se inspira, por un lado, en las dimensiones señaladas en los indicadores de Laeken y la metodología seguida por la ONU (2015) para construir indicadores de calidad del empleo-trabajo decente. Asimismo, la

¹¹ El último año de publicación de esta encuesta fue 2010.

desagregación de los índices para mujeres y hombres, se basa en la desarrollada por PNUD en su Índice de Desarrollo Humano (IDH) de género, donde calcula por separado dicho índice para mujeres y hombres.

En este sentido, se construye una base de datos para los países de la UE, que abarca desde el año 1997 (punto de inicio de la EEE) hasta la actualidad.

En la construcción de este indicador sintético, se parte de aunar las diferentes dimensiones o categorías, de manera que los elementos relacionados con la calidad del empleo (o ausencia de calidad) se integran en distintos índices parciales, a los que se añade un índice global que agrupa a todos ellos, separando en cada caso entre mujeres y hombres¹².

La utilidad de un único indicador multidimensional permite conjugar diferentes fuentes estadísticas, así como facilitar la comparación entre los países pertenecientes a un mismo entorno (Castaño et al., 2011). Este tipo de indicadores están proliferando en las estadísticas de todo el mundo, gracias a la utilidad para el seguimiento y la evaluación de las políticas, o los ODS, como es el caso.

El primer paso, común en otros trabajos realizados (como los destacados en el epígrafe anterior), es categorizar esas dimensiones (ONU, 2015). El segundo paso consiste en incluir, en cada una de las categorías, los indicadores que la representan, concediendo a cada indicador un peso específico dentro del índice de calidad al que pertenece.

Los datos se recogen a partir de los agregados del mercado de trabajo de cada país, tal y como muestra la siguiente tabla.

¹² La fórmula de crear de manera separada índices multidimensionales y sintéticos según género, la lleva aplicando PNUD en su elaboración de los Informes de Desarrollo Humano para mujeres y hombres desde el correspondiente al año 2014 (PNUD, 2014).

Tabla 1. Componentes de los índices de calidad parciales

Explicación	Unidad medida	Influencia	Peso F (%)	Peso M (%)
CAL1: ÍNDICE DE IGUALDAD Y NO DISCRIMINACIÓN			1997-2017	
Diferencia tasa actividad masculina y femenina (valores absolutos)	p.p.	-	12	12
Diferencia tasa empleo masculina y femenina (valores absolutos)	p.p.	-	12	11
Diferencia tasa paro masculina y femenina (valores absolutos)	p.p.	-	12	12
Brecha salarial entre hombres y mujeres: salario mujeres en % del de hombres	%	-	10	9
% mujeres en ISCO1/total grupo 1	%	+	11	10
Diferencia tasa empleo a tiempo parcial femenina y masculina (valores absolutos)	p.p.	-	7	7
Diferencia la tasa de temporalidad femenina y masculina (valores absolutos)	p.p.	-	12	11
Tasa desempleo mujeres (hombres) menores de 25 años	%	-	11	13
Tasa empleo de trabajadoras (trabajadores) mayores de 50 años	%	+	13	14
CAL2: ÍNDICE DE CALIDAD INTRÍNSECA DEL PUESTO DE TRABAJO				
Número de horas trabajadas a la semana (total) por mujeres (hombres)	nº horas	+	46	72
Salario medio anual de mujeres (hombres)	\$ 2017, PPA	+	54	28
CAL3: ÍNDICE DE CALIDAD DE TIEMPO DE TRABAJO Y CONCILIACIÓN				
Número horas trabajadas a la semana (total) por mujeres (hombres)	nº horas	-	17	26
Tasa empleo a tiempo parcial las mujeres (hombres)	%	+	14	36
Tasa empleo a tiempo parcial involuntario mujeres (hombres)	%	-	15	9
% empleo a tiempo parcial involuntario por cuidado familiares, mujeres (hombres)	%	-	24	8
% mujeres (hombres) con jornadas largas en empleo principal	%	-	13	10
% mujeres (hombres) con empleo flexible: fines de semana	%	-	16	11
% mujeres (hombres) con más de un empleo	%	-	17	21
CAL4: ÍNDICE DE CALIDAD DE ACCESO, ESTABILIDAD Y PERMANENCIA EN EL TRABAJO				
Tasa actividad de mujeres (hombres)	%	+	11	14
Tasa desempleo de mujeres (hombres)	%	-	11	9
Tasa d temporalidad de mujeres (hombres)	%	-	7	7
% ocupadas (ocupados) por cuenta propia sin personas empleadas a su cargo	%	-	11	6
Tasa empleo a tiempo parcial de mujeres (hombres)	%	-	8	21
Tasa empleo tiempo parcial involuntario de las mujeres (hombres)	%	-	8	5
Tasa de empleo de trabajadoras (trabajadores) de 15 a 24 años	%	+	7	6
Tasa empleo total de mujeres (hombres)	%	+	10	10
Tasa empleo de trabajadoras (trabajadores) mayores de 50 años	%	+	11	10
Tasa d desempleo de larga duración (12 meses) de mujeres (hombres)	%	-	7	6
Tasa desempleo de muy larga duración (24 meses) de mujeres (hombres)	%	-	8	7
CAL5: ÍNDICE DE NEGOCIACIÓN COLECTIVA Y PARTICIPACIÓN TRABAJADORAS/ES				
Tasa afiliación sindical de mujeres (hombres)	%	+	55	57
Porcentaje de cobertura (ajustada) de la negociación colectiva (mujeres y hombres)	%	+	45	43

CAL6: ÍNDICE DE FORMACIÓN				
Tasa empleo trabajadoras (trabajadores) con estudios primarios	%	-	25	19
Tasa empleo trabajadoras (trabajadores) con estudios secundarios	%	+	28	37
Tasa empleo trabajadoras (trabajadores) con estudios superiores	%	+	29	26
Adultas (adultos) que participan en acciones de educación y formación	%	+	18	17

F: mujeres; M: hombres. Fuente: LFS (Eurostat), salvo "Salario medio mensual" extraído de la OCDE, y los datos del índice CAL5, de Visser (2016) e ILOstat.

En cada caso, se han elaborado dos índices, uno para mujeres y otro para hombres. Los datos se han extraído de las fuentes indicadas y, en todas las variables, se ha optado por completar los años perdidos con la información de los años próximos o con la tendencia de los años más cercanos, para dar una visión de evolución del conjunto de los países seleccionados y no solo de lo sucedido en la media del periodo considerado¹³.

Así, el **índice de igualdad y no discriminación (CAL1)**, trata de medir la igualdad a partir de las brechas de género, tanto en la actividad, el desempleo y la ocupación, en sus distintos aspectos, como en las diferencias salariales, y las discriminaciones por razones de edad. Cuando los indicadores hacen referencia a las diferencias entre las tasas (de actividad, empleo, paro...) entre mujeres y hombres, se han tenido en cuenta los valores en términos absolutos, de manera que son indicadores muy similares para mujeres y hombres, que pretenden medir la igualdad y no discriminación en el mercado de trabajo, no solo debida al género, sino también a la edad: es en este aspecto donde se distinguen ambos índices (mujeres y hombres). La construcción del índice considerando todos los aspectos permite medir la igualdad, no discriminación y ética desde la perspectiva de las mujeres (comparando en el tiempo y entre países) y desde la de los hombres, de forma aislada.

Por su parte, el **índice de calidad intrínseca del puesto de trabajo (CAL2)**, pretende recoger las condiciones generales del empleo, tanto en su vertiente de tiempo (horas) como de remuneración. En este caso, al no facilitarse de forma separada los salarios para hombres y mujeres, se ha optado por ponderar los salarios anuales del total de la población por el salario de hombres y mujeres según la Encuesta de Estructura Salarial de Eurostat (tomando los primeros años, 1997-2006, la proporción que indica la EES-2006; la de la EES-2010 para el periodo 2006-2010 y la EES-2014 para el resto de años). Conviene recordar que la percepción de la calidad que mide el índice es la de la persona trabajadora, por lo tanto, un aumento de las horas conlleva una mayor renta del trabajo, por lo que se valora en términos positivos (más horas de trabajo, mayor renta, mayor calidad).

El **índice de calidad de tiempo de trabajo y conciliación (CAL3)**, incluye datos sobre horas trabajadas durante la semana, trabajo a tiempo parcial involuntario (subempleo por insuficiencia de horas), flexibilidad del tiempo de trabajo (con trabajo durante los fines de semana o trabajos con largas jornadas) y compaginar diversos empleos en el mercado laboral, con los que intenta recoger la calidad del empleo en cuanto a tiempo de trabajo. Aquí la perspectiva del tiempo de trabajo se asocia con la conciliación de la vida

¹³ Sin embargo, para los países que no pertenecen a la OCDE (Bulgaria, Croacia, Chipre, Malta y Rumania) no se ha podido completar la información sobre los salarios. Esto hace que, para dichos países, no se pueda calcular ni el subíndice CAL2 ni, por tanto, el índice de Calidad Total de forma completa, ni para mujeres ni para hombres.

familiar y laboral, por lo que la flexibilidad del tiempo de trabajo no se contempla desde la perspectiva empresarial (una mayor flexibilidad permite una mejor adecuación del proceso productivo en función de las necesidades coyunturales), de manera que un mayor tiempo destinado al trabajo significa un menor nivel de calidad de dicho empleo.

Para identificar la calidad en el **acceso, estabilidad y permanencia en el empleo, el subíndice CAL4** recoge información sobre estabilidad del empleo (temporalidad), la flexibilidad y seguridad del puesto de trabajo (personas trabajando por cuenta propia) y el acceso y permanencia en el mercado de trabajo (tasas de desempleo, de desempleo de larga y muy larga duración). La temporalidad no se contempla como flexibilidad externa, sino como una mayor inestabilidad en el puesto de trabajo, lo mismo que el trabajo a tiempo parcial. Las dificultades de las personas jóvenes para acceder al mercado de trabajo, así como la permanencia para las personas de más edad, también quedan recogidas con este índice.

El **índice de negociación colectiva y participación de trabajadoras(es) (CAL5)**, incluye la participación de las y los trabajadores en las relaciones laborales, a través de tasas de afiliación y tasas de cobertura de la negociación colectiva. Sin embargo, los datos de cobertura de la negociación que se han utilizado se refieren a hombres y mujeres, al no poder diferenciarse la cobertura por sexo en el conjunto de la economía. En cuanto a la afiliación a sindicatos, la base de datos construida por Visser (2015) sí permite discriminar la información por sexo en la mayoría de los países considerados. En aquellos casos donde no se ha podido discriminar, se ha optado por incorporar la tasa de afiliación conjunta (mujeres y hombres)¹⁴.

Por último, la **calidad de la formación en el empleo (CAL6)** incluye la tasa de empleo de las personas trabajadoras según el nivel de formación alcanzado y la proporción de personas adultas que continúan formándose a lo largo de su vida laboral, como uno de los ejes fundamentales para hacer frente al futuro del trabajo.

Se construye así un índice de calidad para cada una de las dimensiones, inspiradas tanto en las establecidas por la ONU (2015) como por la Comisión Europea (indicadores de Laeken), de forma separada para mujeres y hombres y siguiendo todos ellos la misma metodología.

Todas las variables se re-escalan entre 0 y 100, en el periodo considerado y para el conjunto de países analizados, de manera que el menor valor de entre todos los países y para el conjunto del periodo (1997-2017) se equipara a 0 y el mayor, a 100.

$$XF = \frac{v_{itf} - \min(v_{i1997-2017})}{\max(v_{i1997-2017}) - \min(1997 - 2017)}$$

Así, la variable X para las mujeres (f) se re-escala a partir del valor de la variable i en el año t menos el mínimo valor que esa variable toma en el periodo (1997-2017) ya sea para hombres y mujeres, todo ello, respecto a la diferencia entre el valor máximo y mínimo que toma la variable (para mujeres y

¹⁴ Esta falta de datos es una de las razones esgrimidas para no incluir la desagregación por sexos en este indicador en otros índices (Piasna, 2017). Sin embargo, creemos que resulta absolutamente necesario incluir esta dimensión en la calidad del empleo y se ha realizado un esfuerzo por perfilar una cierta diferencia entre la situación de mujeres y hombres.

hombres) en el conjunto del periodo (1997-2017). Lo mismo se realiza en el caso de los hombres.

Cuando los datos incidan de manera negativa en la calidad del empleo, la transformación se hace de manera inversa (restando de 100 el mayor valor y equiparando a 0 el menor).

$$XF = 100 - \frac{v_{itf} - \min(v_{i1997-2017})}{\max(v_{i1997-2017}) - \min(v_{i1997-2017})}$$

De esta forma, los datos que configuran los subíndices se mueven entre 0-100. La lectura de resultados, como en otros indicadores similares (Ruesga et al., 2011 y Piasna, 2017), se realiza desde la perspectiva de las personas empleadas en el mercado laboral, de manera que indica siempre que cuanto mayor es el índice, mayor es la calidad del empleo en esa dimensión.

Cada una de las variables que componen cada subíndice, se pondera en función de la importancia relativa que tiene en el conjunto del subíndice para mujeres y para hombres de forma separada. Para ello, dentro de cada índice, se agregan las variables ponderando por su peso relativo, extraído a partir de la inversa de la desviación típica (1/desviación típica y re-escalando de nuevo los pesos entre 0 y 100):

$$p_v = \frac{1}{desv.típica_v} \rightarrow w_a = \frac{p_a}{(p_a+p_b+p_{c...})}$$

Siendo a, b, c... cada una de las variables que componen el subíndice, de forma separada para mujeres y para hombres.

Así, cuando en una variable hay uniformidad entre todos los países considerados, es decir, cuanto menor es la desviación típica entre los países, mayor será el peso de esa variable en el indicador (Castaño et al., 2011). Por tanto, se dará más peso a aquellos países que sobresalen dentro de ese entorno uniforme. En definitiva, se trata de observar las diferencias relativas entre países, señalando especialmente a los que más destacan respecto al resto.

Los pesos obtenidos son, de esta forma, específicos para mujeres y hombres y para cada año. A modo de ejemplo, en la Tabla 1 se especifican los pesos medios de cada variable para mujeres y hombres durante la media del periodo escogido, aunque en la construcción del indicador se han elaborado año a año.

Una vez construidos cada uno de los subíndices, se obtiene el índice sintético relativo de calidad para mujeres y para hombres como la media aritmética de los seis subíndices previos. Este indicador sintético, multidimensional y relativo, recoge, en un solo valor, la posición de cada país respecto a la calidad de su empleo según el sexo en cada uno de los años analizados.

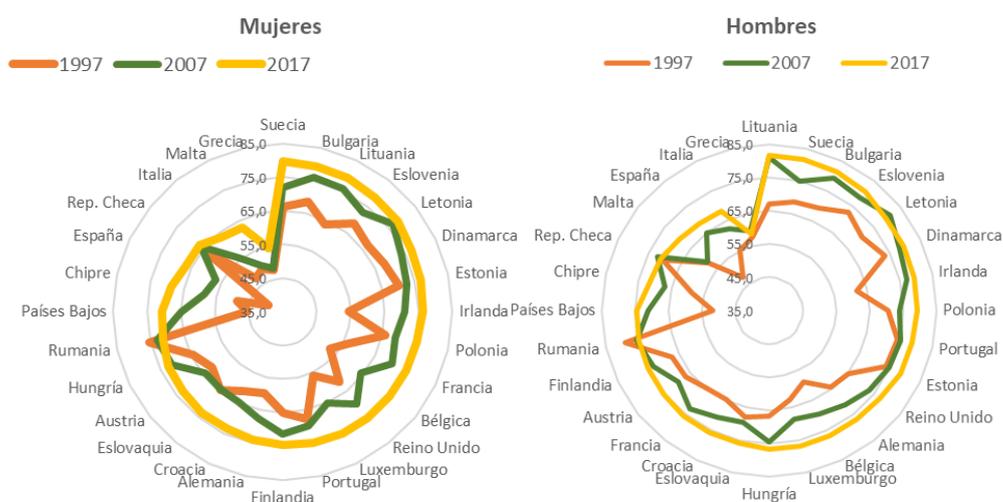
5. Análisis de la situación de la calidad del empleo para hombres y mujeres en la UE

El análisis del índice permite comparar la calidad del empleo entre países para las mujeres y para los hombres, y la brecha entre mujeres y hombres para cada país y año.

Los resultados permiten establecer la situación del trabajo decente entre las mujeres y entre los hombres, así como la comparación entre ambos, en los países de la UE, año a año durante todo el periodo 1997-2017. Esto posibilita hacer un análisis de la evolución anterior y posterior a la crisis. Por ello, el

análisis sintético aquí presentado tomará como referencia tres momentos claves: 1997 como año de inicio; 2007, como situación inmediatamente previa al impacto del estallido de la crisis económica en 2008; y 2017, año más reciente en el que se supone la consolidación de la recuperación de las economías europeas tras la sacudida de la Gran Recesión¹⁵.

Gráfico 1. Índice de igualdad y no discriminación (CAL1)



Fuente: Elaboración propia.

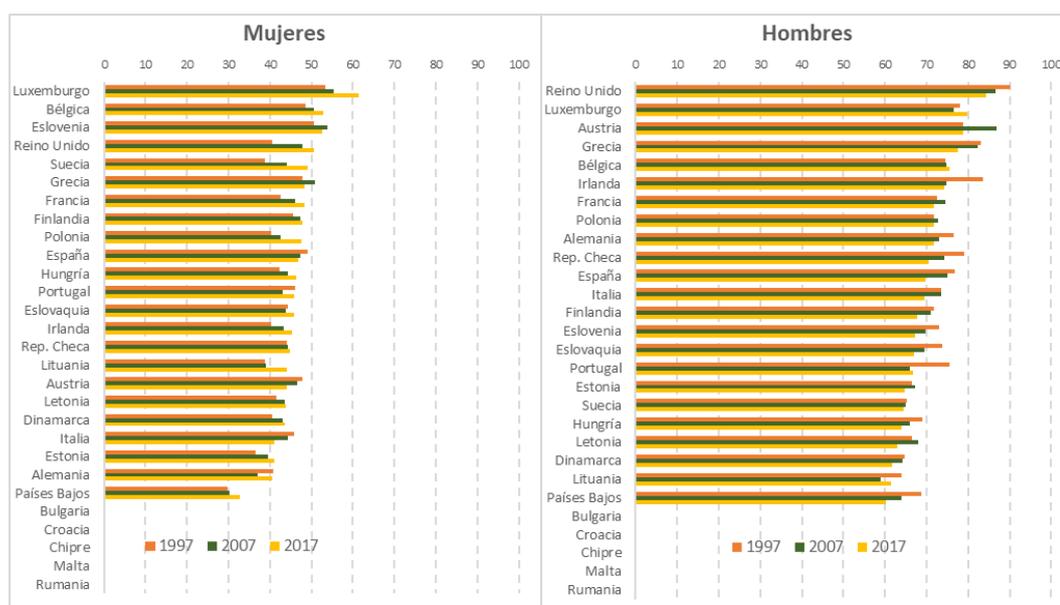
Existe una gran heterogeneidad entre los países de la UE respecto a la igualdad y no discriminación (CAL1), tanto para mujeres como para hombres (Gráfico 1). Sin embargo, hay una pauta común: la calidad del empleo de los hombres es superior a la de las mujeres durante el periodo analizado. Con independencia del sexo, en Suecia, Bulgaria, Lituania y Eslovenia hay una calidad del empleo, en esta dimensión, muy superior a la de Grecia, Malta, Italia o España, lo que muestra una fuerte heterogeneidad intracomunitaria en referencia a este aspecto.

La calidad del empleo en términos de no discriminación ha mejorado tanto para mujeres como hombres en los Estados Miembros, con la única excepción de Rumanía, aunque las dinámicas también han sido diferentes. La situación para las mujeres, en términos generales, ha mejorado en mayor medida que para los hombres. De hecho, en los Países Bajos, la República Checa y Letonia, además de Rumanía, la calidad medida en términos de brechas de género y discriminación por razones de edad para los hombres ha empeorado.

La mayoría de las variables incluidas en este índice miden la igualdad entre mujeres y hombres, siendo las que miden la desigualdad intergeneracional en cada uno de los sexos las que marcan las diferencias. Por otra parte, las brechas tienen el peligro de medir únicamente equidad, ya sea en un nivel más elevado de empleo o actividad, o en uno de desempleo.

¹⁵ En el Anexo 1 se incorporan los gráficos de la evolución, para cada país, de la calidad del empleo para las mujeres y para los hombres, año a año, entre 2000 y 2017.

Gráfico 2. Índice de calidad intrínseca (CAL2)



Fuente: Elaboración propia.

La calidad relacionada con las condiciones intrínsecas del empleo (CAL2), esto es número de horas trabajadas y salario, es muy superior en los hombres, reflejo de su mayor presencia en puestos de trabajo formales a tiempo completo y a los correspondientes sueldos más elevados. Las diferencias entre países son evidentes (Gráfico 2), y con una mayor amplitud para el caso de las mujeres. Es decir, la diferencia entre luxemburguesas (país con mayor índice de calidad para las mujeres) y las holandesas (menor índice de calidad para las mujeres, debido, en buena parte al menor número de horas -voluntarias-trabajadas) es mayor a la diferencia existente entre los británicos (mayor índice masculino) y los holandeses (menor índice entre los hombres).

La calidad del empleo para las mujeres ha empeorado en España, Austria, Italia, y, muy sutilmente, en Portugal y Alemania. No obstante, se encuentran patrones diferentes, por ejemplo, estos dos últimos países vieron empeorar la situación de las mujeres antes de la crisis, pero han revertido la situación al comparar los años 2017 y 2007.

Por el contrario, en Grecia la crisis ha generado una involución en las condiciones de desempleo intrínsecas del puesto de trabajo femenino, lo que pone de manifiesto el impacto social de la crisis y los ajustes llevados a cabo en el país.

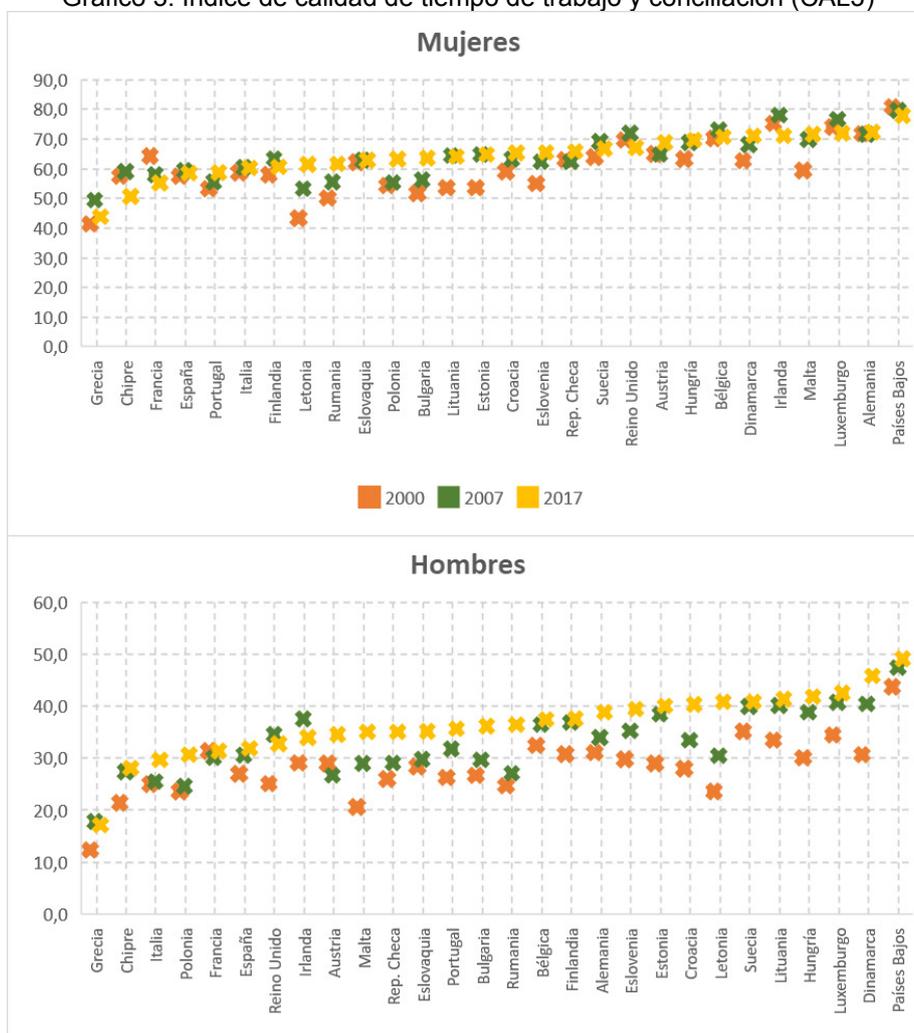
El panorama para los hombres es bien distinto, dado que todos los Estados Miembros, con la excepción de Luxemburgo y Bélgica, han visto cómo sus puestos de trabajo perdían calidad en términos de horas y salarios.

No hay un patrón común en la etapa previa o posterior al estallido de la crisis. No obstante, países muy dependientes económicamente de sectores

masculinizados y afectados por la recesión, registran una importante caída de la calidad del empleo masculina entre 2007 y 2017, como es el caso de España.

La gestión de la Gran Recesión se ha apoyado, en Europa, en la competitividad vía costes, es decir, a través de la devaluación de los salarios reales. Sin embargo, Portugal, pese a los efectos de la crisis sobre su economía, ha visto incrementar la calidad del empleo tanto de los hombres como de las mujeres tras 2007. Ello pone de manifiesto que la heterogeneidad también ha sucedido respecto a la gestión y las políticas de empleo encaminadas a garantizar los derechos en las condiciones intrínsecas de empleo.

Gráfico 3. Índice de calidad de tiempo de trabajo y conciliación (CAL3)



Fuente: Elaboración propia.

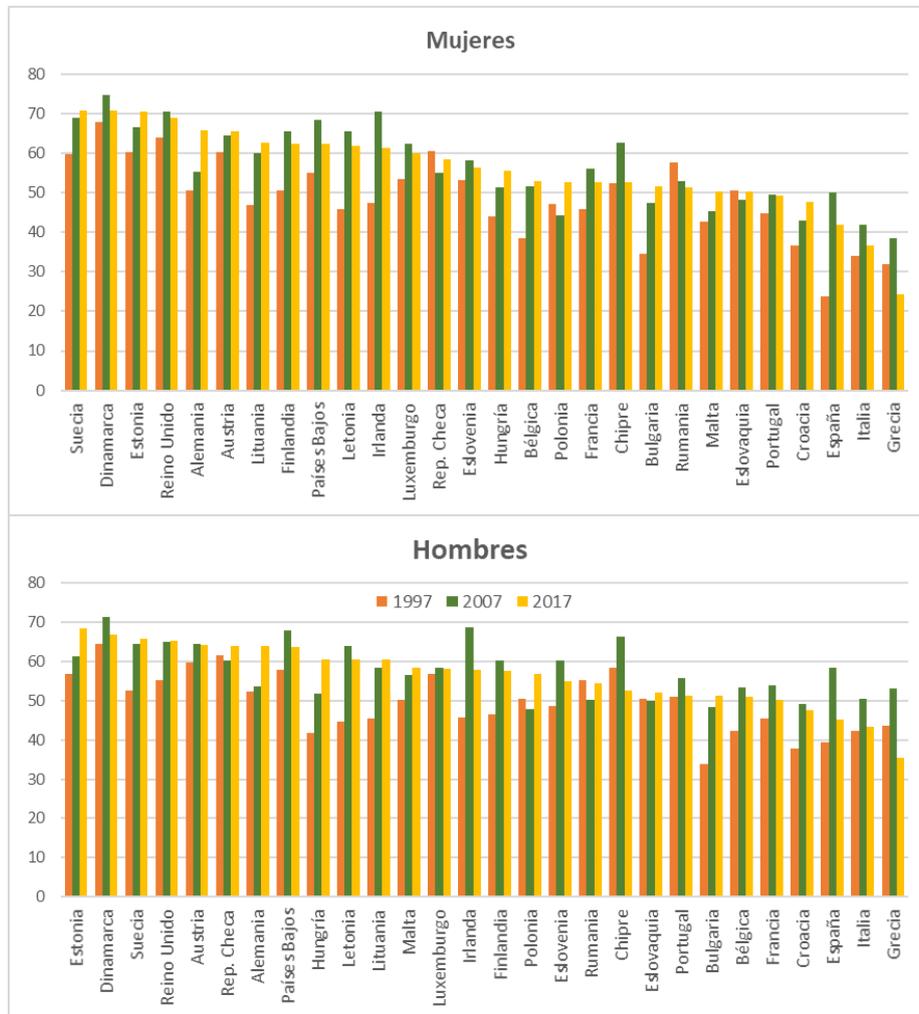
Sin excepción, la calidad del empleo referida al tiempo de trabajo y conciliación (CAL3) se muestra mejor para las mujeres que los hombres (Gráfico 3).

Las mujeres ocupan trabajos con menor tiempo dedicado, lo que teóricamente les permite conciliar su vida laboral con su vida personal. No obstante, en muchos casos no es tanto una decisión expresa sino la necesaria adaptación a un modo de vida que exige aún a las mujeres encargarse de las responsabilidades de los cuidados (en el mercado de trabajo remunerado y en el no remunerado: el hogar). Esta penalización por cuidados puede conducir a las mujeres aceptar trabajos de menor calidad y peor remunerados, así como a renunciar al desarrollo de carreras profesionales con consecuencias sobre la segregación vertical.

En la gran mayoría de los países, la calidad del trabajo, en términos de conciliación, ha mejorado para las mujeres, con algunas excepciones (Chipre y Francia). No obstante, al centrar la atención en el periodo entre 2007 y 2017, se observa que se han sumado al deterioro de las condiciones otros muchos países, como Grecia o el Reino Unido, donde probablemente las mujeres hayan tenido que acceder a empleos más precarios para obtener renta familiar y enfrentar los costes sociales de la crisis. La mayor pérdida de empleo masculino, por los propios rasgos de la caída de producción en sectores masculinizados, impulsó la incorporación de mujeres en el mercado de trabajo para compensar el empleo y los ingresos familiares perdidos, predominando el efecto de la "trabajadora adicional" durante la crisis (Heredero y Ruesga, 2019). En el caso de los hombres, la calidad del empleo referida a la conciliación ha mejorado en todos los Estados Miembros sin excepción. Este avance, más acelerado antes de la crisis, se ha ralentizado con posterioridad, registrándose un cierto retroceso en Reino Unido, Irlanda y Grecia.

Al mismo tiempo, las mujeres están incrementando su presencia en los empleos atípicos, precarios, debido a la penalización por cuidados. Trabajos a tiempo parcial y con contratos temporales (recogido en el índice CAL4), peor remunerados y sin posibilidades de carrera profesional. Como señala la OCDE (2017), en el futuro se facilitará el acceso de las mujeres al empleo y aumentarán las tasas de ocupación, pero la calidad del trabajo será peor.

Gráfico 4. Índice de calidad de acceso, estabilidad y permanencia (CAL4)



Fuente: Elaboración propia.

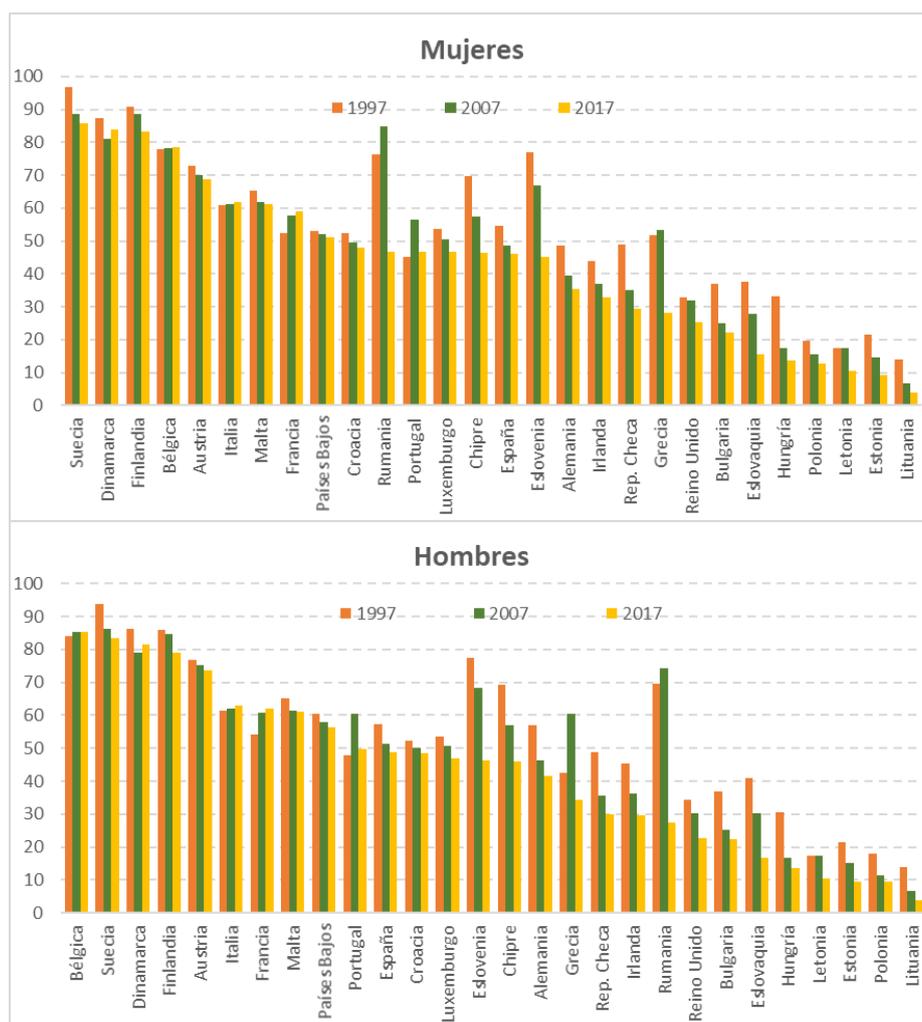
La calidad en referencia al acceso, la estabilidad y la permanencia en el empleo (CAL4) es muy similar entre hombres y mujeres (Gráfico 4), como ya se ha evidenciado al analizar la calidad en términos desigualdad y no discriminación con el índice CAL1.

Además, se ha registrado una mejoría para ambos entre 1997 y 2017, con las excepciones de Grecia y Rumania, República Checa para las mujeres y Chipre para los hombres.

No obstante, este incremento de la calidad del empleo no es constante a lo largo del tiempo, observándose que la crisis tiene efectos perversos y deteriora la situación tanto de mujeres como de hombres en un número abultado de países y de forma más intensa en aquellos donde la duración y la intensidad de

la crisis ha sido superior y donde se han aplicado fuertes programas de ajuste estructural como España, Italia, Grecia, Irlanda y Chipre.

Gráfico 5. Índice de negociación colectiva (CAL5)

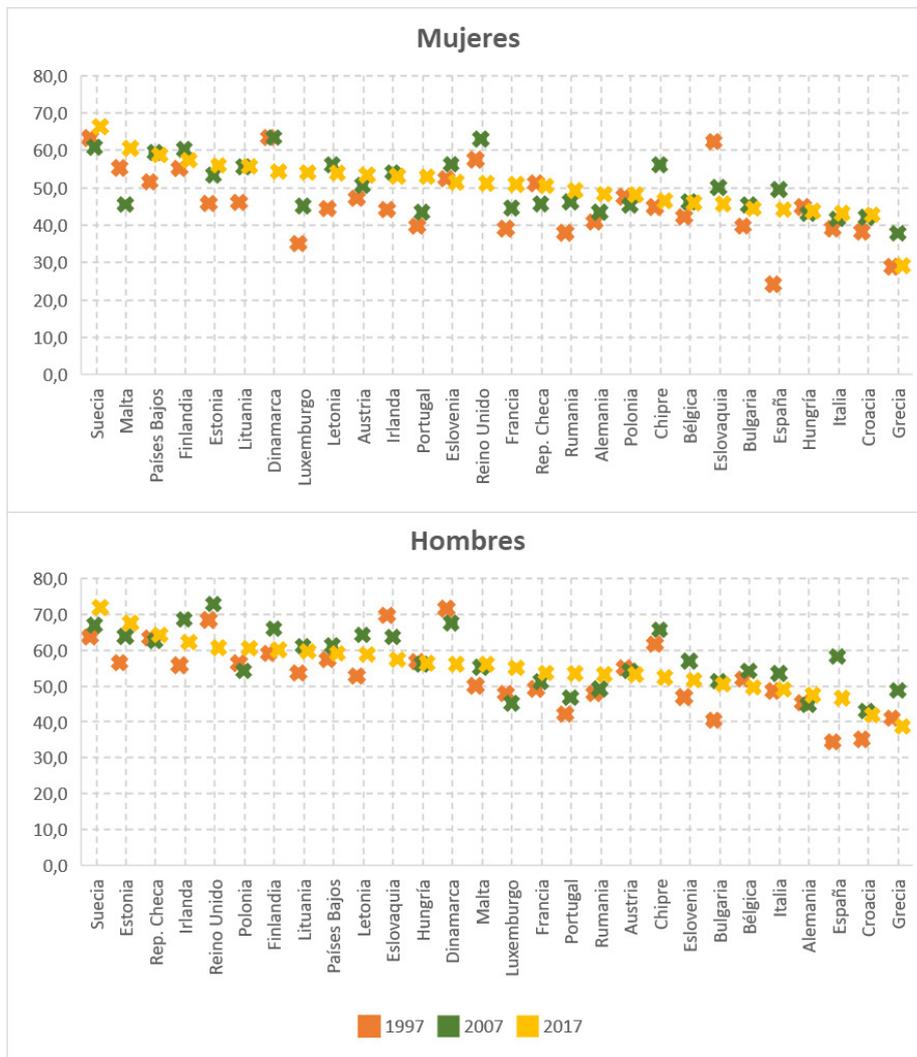


Fuente: Elaboración propia.

La calidad de la negociación colectiva y participación de trabajadoras y trabajadores (CAL5) refleja la pérdida de derechos observada no solo debido a la Gran Recesión, sino desde un periodo anterior, tanto en el caso de las mujeres como en el de los hombres (Gráfico 5). La pérdida de afiliación a los sindicatos, así como las reformas que han provocado una disminución generalizada de las tasas de cobertura de la negociación colectiva (Herederoy Ruesga, 2019), llevan a que, en la amplia mayoría de países), la calidad de este aspecto del empleo se haya reducido en 2017 respecto a etapas anteriores. Incluso se advierte una peor situación en países donde la calidad y

fortaleza de las relaciones laborales es más elevada (países nórdicos). En el extremo contrario, destaca la mejora relativa de este índice para los hombres griegos antes de la crisis, para reducirse de nuevo tras la Gran Recesión (debido a las reformas de la negociación colectiva asociadas al rescate financiero, Heredero y Ruesga, 2019).

Gráfico 6. Índice de formación (CAL6)

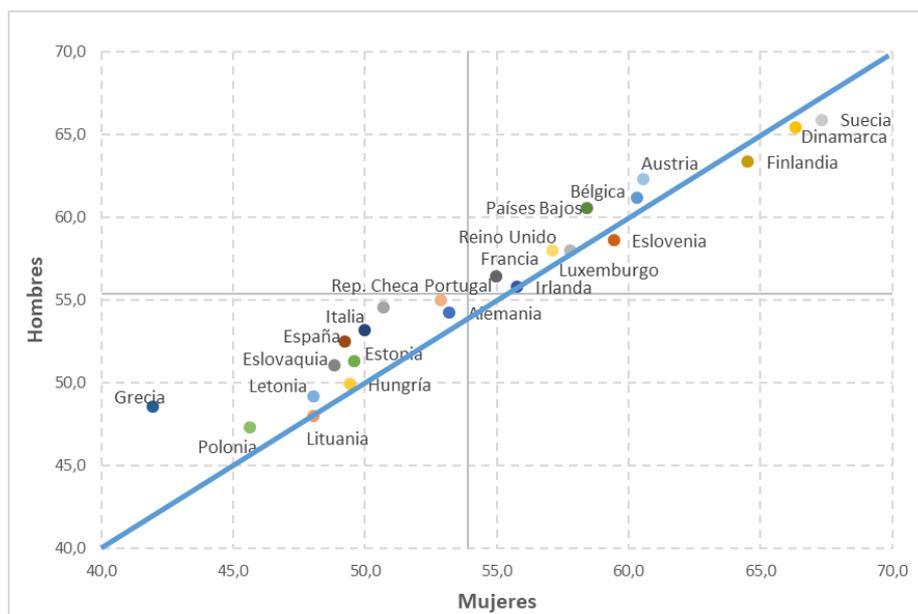


Fuente: elaboración propia.

Por último, el índice de formación (CAL6) presenta una cierta mejoría relativa en ambos casos, entre el periodo anterior a la crisis, más destacada, en general, en el caso de las mujeres (Gráfico 6). Dinamarca, Reino Unido, Chipre, España y Grecia son los países que han sufrido una mayor reversión

tras la crisis (mujeres) y, de nuevo en Reino Unido, España y Grecia (hombres).

Gráfico 7. Índice de calidad total (hombres-mujeres), media del periodo 2000-2017



Fuente: Elaboración propia.

En la media del periodo (2000-2017) para el índice de calidad total (CALT), solo en cuatro países la calidad del empleo es mayor entre las mujeres que entre los hombres (Gráfico 7). Tres de ellos, son los países con los mayores niveles de calidad de todo el conjunto de la UE (Suecia, Dinamarca y Finlandia), además de Eslovenia. En Luxemburgo, Irlanda, Hungría y Lituania, la calidad del empleo es idéntica para mujeres y para hombres, con la gran diferencia de que, en los dos últimos países citados, los niveles de calidad del empleo son considerablemente inferiores a la media del conjunto de países europeos. En el resto, las diferencias entre la calidad del empleo de mujeres y hombres siguen siendo relevantes, inclinadas hacia una mayor calidad en los empleos ocupados por hombres, ya sea en donde la calidad de los mismos es mayor (como es el caso de los Países Bajos) o, especialmente, donde la calidad es inferior a la del conjunto de países europeos en el periodo analizado (República Checa, Italia, España y, de forma muy significativa, Grecia).

6. Conclusiones

Con el indicador construido, de carácter multidimensional, sintético y relativo, se alcanza a comparar la posición de los países respecto a su entorno, en el periodo considerado (1997-2017), en cada una de las seis dimensiones de la calidad del empleo estudiado y de forma global y desagregada para mujeres y hombres.

Una de las principales diferencias con otros índices similares construidos es precisamente el objetivo de crear un índice para medir la calidad del empleo de las mujeres y de los hombres, no solo la calidad del empleo de forma global. De ahí que se hayan priorizado las variables que admitan este tipo de análisis y, cuando la disponibilidad de la desagregación por sexo no lo permita, se ha tratado de estimarlo o aproximarlos a partir de los datos existentes (véase el comentado caso de los datos de afiliación a sindicatos). Es decir, una primera aportación de este trabajo es el indicador en sí mismo.

A la vista de los resultados del índice de calidad construido, las directrices de las políticas de empleo europeas tienen una línea clara en la que avanzar en aras de cumplir los ODS para el año 2030, tanto en lo que se refiere al objetivo 8, como al objetivo 5. Contribuye adicionalmente a establecer las interacciones entre objetivos, permitiendo, por ejemplo, visualizar que no todas las políticas encaminadas a avanzar en el objetivo 8, relacionado con la calidad del empleo, generaran interacciones con el objetivo 5. La fuerte segmentación del mercado de trabajo femenino y masculino existente aún en relación con elementos como las condiciones intrínsecas del empleo (medida a través de CAL2) o la conciliación (CAL3) exigirá que las políticas de empleo incluyan estas realidades diferentes en su planificación. Solo así podrá haber interacciones positivas y que los avances en el trabajo decente deriven en una mayor igualdad (ODS 5-8).

El diseño de las políticas de empleo no puede obviar la realidad diferenciada del mercado de trabajo femenino y masculino.

Para el logro de los ODS, las políticas sobre las que construir el futuro del trabajo decente deben diseñarse con enfoque de género, para que las mujeres puedan ser parte, al igual que los hombres, de los trabajos decentes del futuro.

Por tanto, será necesaria una tercera pata de políticas, transversal, que englobe la reducción directa de las desigualdades en diferentes ámbitos, con políticas:

- que faciliten la conciliación de la vida profesional y personal, no solo a mujeres sino también a hombres, impulsando la corresponsabilidad, para evitar la penalización por cuidados, el abandono de la carrera y las interrupciones.
- que fortalezcan los servicios sociales, de atención y cuidado de las personas, niños y mayores. El envejecimiento de la población es una realidad, y las mujeres se ven obligadas a alargar los periodos de cuidados asistenciales no remunerados (con inactividad, tiempo parcial), encadenando cuidado de niños con cuidado de mayores. Y este ámbito no debe ser exclusivo de las mujeres. Las políticas de cuidados deben promover la distribución de roles y responsabilidad en la atención a la población dependiente.
- de igualdad retributiva, teniendo en cuenta el conjunto de las remuneraciones y considerando los trabajos de igual valor, como señala el Convenio 100 de la OIT.
- de empleo que eliminen la segregación horizontal, sectorial y ocupacional, así como el techo de cristal, promocionando a las mujeres. Hay que aumentar la presencia femenina en sectores tecnológicos clave y en puestos directivos, con más posibilidades lograr empleos de calidad.
- educativas y culturales, que desde edad temprana eliminen los estereotipos de género.

- de educación y formación, a lo largo de la vida, que encaminen a las mujeres a las profesiones STEM¹⁶, con medidas para eliminar brechas digitales.
- de participación femenina en la vida pública, y privada, así como medidas para aumentar la presencia y participación femenina en la negociación colectiva y otras instituciones laborales.

Teniendo en cuenta el análisis de los resultados que se han presentado, sólo se podrán alcanzar progresos en la calidad del empleo cuando se pretenda mejorar la situación de las mujeres en el mercado de trabajo. Sólo entonces podremos hablar de trabajo decente en el ámbito europeo, en todas sus dimensiones, y para todos los colectivos. Si la mujer se queda fuera del mercado de trabajo remunerado o accede al mismo en peores condiciones, se fallará en la consecución de los ODS 5 y 8, lo que a su vez será una clara violación de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales establecidos hace más de medio siglo. La mejora de la calidad del empleo será femenina o no será.

Bibliografía

- Altuzarra Artola, A.; Gálvez Gálvez, C.; González Flores, A. M. (2018): "Diferencias de género en la distribución del tiempo de trabajo en las regiones españolas", *Revista Internacional de Sociología*, 76(3): e105. doi: 10.3989/ris.2018.76.3.16.161
- Arranz, J. M.; García-Serrano, C.; Hernanz, V. (2018): "Calidad del empleo: una propuesta de índice y su medición para el periodo 2005-2013", *Hacienda Pública Española / Review of Public Economics*, nº 225-(2/2018), pp. 133-164. doi: 10.7866/HPE-RPE.18.2.5
- Bensusán, G. (2016): *Nuevas tendencias en el empleo: retos y opciones para las regulaciones y políticas del mercado de trabajo*. CEPAL, Santiago de Chile.
- Burchell, B.; Sehnbruch, K.; Piasna, A.; Agloni, N. (2014): "The quality of employment and decent work: definitions, methodologies, and ongoing debates", *Cambridge Journal of Economics*, 38, pp. 459–477, doi:10.1093/cje/bet067
- Castaño, C.; Martín, J.; Martínez, J. L. (2011): "La brecha digital de género en España y Europa: medición con indicadores compuestos", *Reis*, nº 136, pp. 127-140. doi: 10.5477/cis/reis.136.127
- CIPD (2018): *Understanding and measuring job quality*, Research Report, Warwick Institute for Employment Research, London (Chartered Institute of Personnel and Development).
- Comisión Europea (2001): *Las Políticas Sociales y de Empleo: un marco para invertir en calidad*. COM (2001) 313 final, 20.6.2001, Bruselas.
- Comisión Europea (2003): *Mejora de la calidad del empleo: examen de los progresos recientes*. COM(2003) 728, 26.11.2003, Bruselas.
- Comisión Europea (2010): *Europa 2020. Una Estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador*, COM(2010) 2020, 3.3.2010, Bruselas

¹⁶ Science, technology, engineering, mathematics.

- Comisión Europea (2014a): *Balance de la Estrategia Europa 2020 para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador*, COM(2014) 130 final, 05.03.2014, Bruselas.
- Comisión Europea (2014b): *Programa de trabajo de la Comisión para 2015. Un nuevo comienzo*, COM(2014) 910 final, 16.12.2014, Bruselas.
- Comisión Europea (2018): *Women in the digital age*. DG Communications Networks, Content and Technology
- Conferencia Mundial de la Mujer (1995): *Declaración y Plataforma de Acción de Beijing*. 4ª Conferencia Mundial de la Mujer. Beijing
- Díaz-Chao, A.; Ficapal-Cusí, P.; Torrent-Sellens, J. (2015): "Determinantes multidimensionales en la calidad percibida del empleo. Evidencia empírica para España", *Revista Internacional de Sociología*, vol. 73 (1), e001, doi: /10.3989/ris.2013.03.25
- Davoine, L.; Erhel, C.; Guergoat-Lariviere, M. (2008): "Monitoring quality in work: European Employment Strategy indicators and beyond", *International Labour Review*, vol. 147, nº 2-3, pp. 163-198.
- Dueñas, D.; Iglesias, C.; Llorente, R. (2009): *La calidad del empleo en un contexto regional, con especial referencia a la Comunidad de Madrid*, Documentos Trabajo 05/2009, Instituto Universitario de Análisis Económico y Social, Universidad de Alcalá.
- Durán Heras, M. A. (2012): "Más allá del mercado: la respuesta de mujeres y hombres ante la crisis", *Anuario de relaciones laborales en España*, nº 3, pp. 266-268
- Eurofound (2015): *New forms of employment*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- Ficapal-Cusí, P.; Díaz-Chao, A.; Sainz-Ibáñez, M.; Torrent-Sellens, J. (2018): "Gender inequalities in job quality during the recession", *Employee Relations*, Vol. 40, nº 1, pp. 2-22, doi:/10.1108/ER-07-2016-0139
- Gálvez, L.; Rodríguez, P. (2011): "La desigualdad de género en las crisis económicas", *Investigaciones Feministas*, nº 2, pp. 113-132
- Heredero, M. I.; Ruesga, S. M. (dirs.) (2019): *Instituciones laborales en Europa. Cambios durante la Gran Recesión*. Tirant Lo Blanch, Valencia (en imprenta).
- Horn, R. V. (1993): *Statistical indicators for the economic and social sciences*. Cambridge, University Press, Hong Kong
- International Council for Science (2017): *A guide to SDG interactions: from science to implementation*. International Council for Science
- Leschke, J.; Watt, A. (2008): *Putting a number on job quality?*, Working Papers ETUI 2008.03, Brussels
- Leschke, J.; Watt, A.; Finn, M. (2012): *Job quality in the crisis - an update of the Job Quality Index (JQI)*, Working Papers ETUI 2012.07, Bruselas
- López, M. T.; Gentile, N. (2008): *Sistema de indicadores económicos y sociales: la importancia del análisis integrado*, (No. 1037). Universidad Nacional de Mar del Plata, Fac. Ciencias Económicas y Sociales.
- Muñoz de Bustillo, R.; Fernández-Macías, E.; Esteve, F.; Antón, J. I. (2011): "E pluribus unum? A critical survey of job quality indicators", *Socio-Economic Review*, Vol. 9, n. 3, pp. 447-475

- Naciones Unidas (1966): *Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales*. Naciones Unidas. Resolución 2200 A (XXI), 16-12-1966
- Naciones Unidas (2018): *Informe de los Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Naciones Unidas.
- OCDE (2017): *Going Digital: The future of work for women*. Policy brief on the future of work.
- OIT (2011): *Directrices para incluir la perspectiva de género en las políticas de empleo. Manual de recursos de información*. Departamento de Políticas de Empleo. Ginebra.
- OIT (2012): *Guía para la formulación de políticas nacionales de empleo*. Departamento de Políticas de Empleo. Ginebra.
- OIT (2016): *El empleo atípico en el mundo. Retos y perspectivas*. Ginebra.
- OIT. *Las mujeres y el futuro del trabajo. Beijing + 20, y años siguientes*. Servicio de género, igualdad y diversidad. OIT.
- ONU (2015): *Handbook on Measuring Quality of Employment. A Statistical Framework*, New York and Geneva (United Nations Economic Commission for Europe)
- Parlamento Europeo (2016): *The situation of workers in the collaborative economy. In depth analysis*, Employment and Social Affairs.
- Parlamento Europeo, Consejo Europeo y Comisión Europea (2017): *Pilar Europeo de Derechos Sociales*. Oficina de Publicaciones.
- Piasna, A. (2017): *“Bad jobs” recovery? European Job Quality Index 2005-2015*, Working paper 2017.06, ETUI
- PNUD (2014): *Sostener el progreso humano. Reducir las vulnerabilidades y construir resiliencia, Informe sobre Desarrollo Humano 2014*, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
- Rubery, J.; Koukiadaki, A. (2016): *Closing the gender pay gap: a review of the issues, policy mechanisms and international evidence*, ILO, Ginebra.
- Ruesga, S. M.; Pérez Ortiz, L.; Viñas Apaolaza, A. I. (2011), “Negociación colectiva y calidad del empleo en la Unión Europea”, *Revista de Economía Mundial*, nº 29, pp. 87-119.
- Somarriba Arechavala, N.; Merino Llorente, M. C.; Negro Macho, A. (2013): “La calidad del empleo en España: un análisis desde la perspectiva de género”, *Jornadas de Economía Laboral*, Universidad Autónoma de Madrid
- Visser, J. (2016): *ICTWSS Data base*, Amsterdam Institute for Advanced Labour Studies (AIAS), University of Amsterdam. Versión 5.1., septiembre 2016 (<http://uva-aias.net/en/ictwss>).
- Warhurst, C.; Wright, S. y Lyonett, C. (2018): *Understanding and measuring job quality*, Research Report

Estadísticas:

- Eurostat: Labour Force Survey (<https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>)
- OCDE: OECD.Stat (<https://stats.oecd.org/>)
- OIT: ILOstat (<https://www.ilo.org/ilostat>)

Anexo 1. Índice de calidad total



Fuente: elaboración propia.

12.2 L2. Institutional determinants of entrepreneurship by opportunity from a gender perspective - Elena Bárcena-Martín, Samuel Medina-Claros, Salvador Pérez-Moreno

*INSTITUTIONAL DETERMINANTS OF ENTREPRENEURSHIP BY OPPORTUNITY
FROM A GENDER PERSPECTIVE**

*DETERMINANTES INSTITUCIONALES DEL EMPRENDIMIENTO POR
OPORTUNIDAD DESDE UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO*

*DETERMINANTES INSTITUÇIONAIS DO EMPREENDEDORISMO POR
OPORTUNIDADE DE UMA PERSPETIVA DE GÊNERO*

Elena Bárcena-Martín
University of Malaga
barcena@uma.es

Samuel Medina-Claros
University of Malaga
smedina@uma.es

Salvador Pérez-Moreno
University of Malaga
sperezmoreno@uma.es

ABSTRACT

This paper examines the extent to which economic regulation, including credit market regulations, labour market regulations and business regulations, affects opportunity-driven entrepreneurship in high-income and emerging countries. To this end, we use variables of the regulation area of the economic freedom index and carry out a dynamic panel data analysis for 41 countries during the period 2005–2016. We find that credit market regulation is closely associated with entrepreneurship by opportunity. Nevertheless, regulation issues do not matter equally across countries: while credit market regulation stands out as a key element to promote opportunity-based entrepreneurship in high-income and emerging countries, in the emerging world the levels of opportunity entrepreneurship are largely accounted for the differences in business regulations. Furthermore, there seems to be an equalizing effect on the divide of entrepreneurship by opportunity between genders in those countries with a higher female labor force participation rate.

Keywords: Entrepreneurship by opportunity, economic regulation, high-income countries emerging countries.

JEL Classification: G28 Government Policy and Regulation, L26 Entrepreneurship, L51 Economics of Regulation

** PRELIMINARY VERSION, PLEASE DO NOT QUOTE*

RESUMEN

Este documento examina en qué medida la regulación económica, entendida como regulación del mercado de crédito, regulación del mercado laboral y regulación empresarial, afecta al emprendimiento por oportunidad en países de renta alta y emergentes. Para este fin, utilizamos variables del área de regulación del Índice de Libertad Económica y realizamos un análisis dinámico de datos de panel para 41 países durante el período 2005-2016. Se evidencia que la regulación del mercado crediticio está estrechamente asociada con el emprendimiento por oportunidad. Sin embargo, la regulación no afecta igualmente en todos los países: mientras que la regulación del mercado de crédito se erige como un elemento clave para promover el emprendimiento por oportunidad en los países de renta alta y emergentes, en las naciones emergentes, los niveles de emprendimiento por oportunidad se explican en gran medida por las diferencias en la regulación empresarial. Además, se aprecia un efecto igualador en la brecha de emprendimiento por oportunidad entre géneros en aquellos países con una mayor tasa de participación femenina en la fuerza laboral.

Palabras clave: Emprendimiento por oportunidad, regulación empresarial, regulación del mercado laboral, regulación del mercado crediticio, países de renta alta, países emergentes.

RESUMO

Este documento examina até que ponto a regulação econômica, entendida como regulação do mercado de crédito, regulação do mercado de trabalho e regulação de negócios, afeta o empreendedorismo por oportunidade em países de renda alta e emergente. Para este fim, utilizamos variáveis da área de regulação do Índice de Liberdade Econômica e realizamos uma análise dinâmica de dados em painel para 41 países no período de 2005-2016. Descobrimos que a regulação do mercado de crédito está intimamente associada ao empreendedorismo de oportunidade. No entanto, o regulamento não afeta igualmente todos os países: enquanto regulador do mercado de crédito permanece como um elemento-chave na promoção oportunidade empreendedorismo nos países de alta renda e emergente, nos países emergentes, os níveis Empreendedorismo por oportunidade é em grande parte explicado por diferenças na regulamentação de negócios. Além disso, há um efeito equalizador na lacuna do empreendedorismo em oportunidades de gênero nos países com maior taxa de participação feminina na força de trabalho.

Palavras-chave: Empreendedorismo por oportunidade, regulação de empresas, regulação do mercado de trabalho, regulação do mercado de crédito, países de alta renda, países emergentes.

1. Introduction

Identifying motivations for starting business is relevant in terms of aspirations, innovation, job creation and economic growth through entrepreneurship. Opportunity-motivated entrepreneurship (OME) comprises actions implemented by the individuals who decide to start a business because they are looking for an economic improvement or to be more independent (Reynolds, Bygrave, Autio, Cox, & Hay, 2002). In contrast to necessity-motivated entrepreneurship (NME), they are not *pushed* to entrepreneurial activity because other employment options are either absent or unsatisfactory. It is then reasonable to believe that necessity-driven entrepreneurs tend to have lower ambition levels than opportunity-inspired ones (Reynolds et al., 2002). Henceforth, OME is associated with higher growth aspirations, innovations and exploitation of new market niches (McMullen, Bagby, & Palich, 2008; Block, Kohn, Miller, & Ullrich, 2015) and contributes to a faster creation of jobs, economic growth and development at macroeconomic level (Autio & Acs, 2010; Estrin, Korosteleva, & Mickiewicz, 2013).

However, entrepreneurial orientation depends not only on the individual's personal characteristics, but also on environmental factors, such as demography, societal norms, education, finances, regulatory policies, physical infrastructure or entry regulations (see e.g. Liñán & Fernandez-Serrano, 2014; Urbano & Alvarez, 2014). In fact, societies differ in their orientation towards entrepreneurship (Wennekers, van Stel, Thurik, & Reynolds, 2005) and some societies have higher rates of entrepreneurial activity than others (Beugelsdijk, 2007). From a public policy standpoint, generating an adequate atmosphere to promote a well-functioning private sector is a major undertaking for any government. It requires long-term policies of removing inappropriate administrative barriers and strengthening laws that promote entrepreneurship (World Bank, 2018a).

In this context, economic regulation, from the perspective of market economy-oriented institutions, measure the level of restrictions to entry into markets or to engage in voluntary exchange (Gwartney, Lawson, Hall, & Murphy, 2018). Following North's seminal conception, by "institutions" we refer to the rules and norms that structure human interaction in a society (North, 1990) and, consequently, we distinguish between informal institutions (beliefs, behaviours, traditions, attitudes of the people) and formal institutions (regulations, rule of law, contracts, economic, political policies). As economic formal institutions, regulations of finance, labour market, and business tend to play a significant role in opportunity-driven entrepreneurship by determining issues such as hiring and firing normative, licensing requirements, credit access or stable monetary policy.

Furthermore, regulation seems to play a noteworthy role in the performance of opportunity entrepreneurship, it may not affect equally the type of entrepreneurship between men and women. Despite competitive market forces encourage individuals to allocate their talents where they can receive the highest return for their efforts, women

are not accorded the same level of economic regulation as men in many countries (Fike, 2017).

In this paper, we go beyond previous studies that usually examine the effects of economic regulation as a whole on entrepreneurial motivation. We focus on how business, labour and credit regulations individually affect opportunity-driven entrepreneurship. We also analyse the specific effects of these three main dimensions of economic regulation on high-income and emerging countries, providing empirical evidence of how the distinctive environmental characteristics of these types of countries may influence opportunity entrepreneurship divergently. Furthermore, we analyse these results from a gender perspective, assessing to what extent regulation may shorten gender gap in opportunity-driven entrepreneurship.

The paper is organized as follows. The next section focuses on the theoretical framework and previous empirical evidence around economic regulation and opportunity entrepreneurship. Section 3 features data and methodology. Section 4 presents and discusses the empirical results and section 5 concludes.

2. Literature review

A revision of empirical literature on entrepreneurship shows that only a few studies focus directly on economic regulation. Focusing on potential effects of economic regulation on entrepreneurial motivation, some authors distinguish between opportunity and necessity entrepreneurship in accordance with the GEM framework. Van Stel, Storey, & Thurik (2007) develop a research with the purpose of examining the relationship between regulations and entrepreneurship across 39 low-, middle- and high-income countries. Data on business and labour market regulations are taken from the World Bank Doing Business (WBDB) records whereas entrepreneurship variables are from GEM. They find that both the minimum capital requirements needed to start a business and labour market regulations tend to lower entrepreneurship rates, while other considerations related to business regulation such as the time, the cost, or the number of procedures needed to start a business are not significant. Notwithstanding they consider the determinants that underpin opportunity- and necessity-entrepreneurs, final results are not broken down by type of entrepreneurship. Considering the Index of Economic Freedom (IEF) from the Heritage Foundation, McMullen et al. (2008) regress opportunity- and necessity-motivated entrepreneurial activity on 10 factors of economic freedom and GDP per capita for 37 worldwide countries regardless of income or development level. They find that some factors of economic regulation are uniquely related to either OME or NME, concluding that OME is positively associated with labour freedom while NME is positively associated with fiscal freedom and monetary freedom. Classifying countries according to economic development, Díaz-Casero et al., (2012) examine whether economic freedom affects entrepreneurial activity in three groups of countries. They apply data from GEM for the period 2002 to 2009 as a measure of entrepreneurship and the results indicates that business and labour freedom are related to the index of entrepreneurial activity by

opportunity in developed countries, whereas these aspects don't seem to be significant in developing nations. These conclusions considerably agree to Fuentelsaz, González, Maicas, & Montero (2015), who observe the role played by formal institutions on opportunity and necessity entrepreneurship by analysing a panel data of 63 worldwide countries that have participated at least once in the Global Entrepreneurship Monitor project between 2005 and 2012. They find that both business and labour freedom are significantly related to opportunity entrepreneurship, while more fiscal freedom impacts negatively on opportunity-motivated entrepreneurship. However, results are not analysed by groups of countries. In a similar work, although using different data sources, Bjørnskov & Foss (2008) study the effects of the five individual areas of the Economic Freedom of the World index on both opportunity- and necessity-entrepreneurship encompassing 29 developed, developing, and transition countries by means of GEM data for the year 2001. They find that economic regulation is not significantly correlated with both entrepreneurial motivations. Finally, Angulo-Guerrero, Pérez-Moreno, & Abad-Guerrero (2017) make use of the EFW and its five areas to examine the relationship between the Fraser Institute's economic freedom and both indicators from the GEM on opportunity entrepreneurship and necessity entrepreneurship in a panel data for 33 OECD countries between 2001 and 2012. They find that a more flexible regulation of credit, labour, and business seem to encourage opportunity entrepreneurship; nonetheless, they consider the regulatory aspects as a whole instead of separately.

In terms of gender, specialized literature have also covered the nature of entrepreneurship bringing to light the importance of contextual environment as a key factor in female entrepreneurial activity (see e.g. Verheul, Stel, & Thurik, 2006; Blackburn & Kovalainen, 2009; Elam & Terjesen, 2010; Marlow & McAdam, 2013). Distinguishing between opportunity and necessity opportunity, Ardagna & Lusardi (2009, 2010) use cross-national GEM micro data on entrepreneurship for 40 developed and developing countries in two subsequent works. First, they find that women and those who do not work are more likely to be pulled into necessity entrepreneurship in countries with higher regulation. Owing to the fact that women and the unemployed are already vulnerable groups, regulation can end up having truly harmful effects. Additionally, they find that entry regulations accentuate the effect of gender so that women are more likely to enter entrepreneurship in countries with higher levels of business regulation, but mainly because they cannot find better work. In this sense, female participation in the labour market emerge as a significant issue in the determination of women's entrepreneurship rates. Eventually, (Chowdhury & Audretsch, 2014) examine whether countries with high level of business regulations are likely to have lower rates of female entrepreneurial activity for 40 worldwide countries making use of the Doing Business dataset, World Development Indicators (WDI), and IEF EFI for 2009 and 2010. The result supports this hypothesis regarding the negative effect of high regulative environment on entrepreneurship and highlighting a significant inverse relationship between female labour force participation and female self-employment.

This use of a wide variety of explanatory variables, models and inconsistent empirical findings inherent in the specific literature (Nikolaev, Boudreaux, & Palich, 2018) make us reconsider the association between economic regulation and opportunity-driven entrepreneurship. To this end, we explicitly analyse the extent to which business, labour and credit market regulation are related to opportunity-driven entrepreneurship in a dynamic panel data analysis. Apart from contributing to recent calls in the literature to examine entrepreneurship as a complex phenomenon that cannot be fully understood without considering the institutional context in which entrepreneurial action is embedded, we consider the specific particularities from the emerging and developed economies. Furthermore, our paper aims to provide new evidences of the role that economic regulation plays in female entrepreneurship by opportunity. This way, we broaden our main empirical analysis so as to observe whether the results could differ when we consider its effects on the female/male opportunity-motivated entrepreneurship ratio. To the best of our knowledge, this is the first contribution in the literature studying the relation of the three areas of economic regulation with the GEM data by using a dynamic panel and a gendered perspective. Our considerations are susceptible to provide further evidence in order that policymakers might encourage or discourage economic regulation.

3. Data and Methodology

3.1. Data

Our investigation focuses on an unbalanced panel of 41 high-income and emerging countries over the period 2005-2016 with statistical information on opportunity motivated entrepreneurship, economic regulation and several control variables (Table 1).

Table 1. Available data by country.

Country	OME, Economic regulation, Market capitalization and GDP per capita	Country	OME, Economic regulation, Market capitalization and GDP per capita
1 Argentina	2005-2016	22 Mexico	2010-2015
2 Australia	2014-2016	23 Netherlands	2005-2016
3 Belgium	2005-2015	24 Norway	2005-2015
4 Brazil	2005-2016	25 Pakistan	2010-2012
5 Canada	2013-2016	26 Panama	2011-2016
6 Chile	2005-2016	27 Peru	2006-2016
7 China	2005-2007; 2009-2016	28 Philippines	2013-2015
8 Colombia	2006-2016	29 Poland	2011-2016
9 Croatia	2005-2016	30 Portugal	2010-2016
10 France	2005-2014	31 Romania	2007-2011
11 Germany	2008-2016	32 Russia	2008-2014
12 Greece	2005-2016	33 Singapore	2011-2014
13 Hungary	2005-2016	34 Slovakia	2011-2013
14 India	2006-2008; 2013-2016	35 Slovenia	2005-2016
15 Indonesia	2013-2016	36 South Africa	2008-2016
16 Ireland	2005-2008; 2010-2016	37 Spain	2005-2016
17 Israel	2007-2010	38 Switzerland	2009-2016
18 Italy	2005-2010; 2012-2014	39 Thailand	2005-2007; 2011-2016
19 Japan	2005-2014	40 Turkey	2006-2008; 2010-2013
20 Luxembourg	2010-2016	41 United States	2005-2016

The data on the OME come from the Global Entrepreneurship Monitor (2018), that provides general statistics on entrepreneurship since 2001 and on opportunity-motivated entrepreneurship from 2005. Their publications are a trusted resource for key international organizations like United Nations, World Economic Forum, World Bank or the OECD and academic world (Reynolds et al., 2005; Acs, Desai, & Hessels, 2008; Urbano & Alvarez, 2014). Available data show the percentage of total Early-stage Entrepreneurial Activity of the adult population aged 18 - 64 years old who have started a business out of an opportunity. Indicators related to country-specific policies, and customs-factors are not considered by GEM in the construction of this variable, inasmuch as they are considered “input” or “means”, thereby providing a snapshot of the current situation whilst leaving the path open to analyse the causes.

We use data from the Economic Freedom of the World index (Gwartney, Lawson, & Block, 1996) released annually by the Fraser Institute so as to measure the degree of economic freedom present in five major areas: Size of Government (1); Legal System and Security of Property Rights (2); Sound Money (3); Freedom to Trade Internationally (4) and Regulation (5). For the purpose of quantifying economic regulation, we apply statistics from the latter area, which weights arithmetically three components: Business Regulations (Br), Labour market regulations (Lr) and Credit market regulations (Cr). These data have been widely used by policymakers and academics for a broad range of researches (see e.g. Faria & Montesinos, 2009; Hall & Lawson, 2014; Young & Lawson, 2014) and are available in a chain-linked version, suitable for analysis over time, which we use in our study as explanatory variables. In comparison with the IEF of the Heritage Foundation, the Fraser Institute EFW results to be a more appropriate tool to consider the extent to which institutions and policies correspond with a limited government ideal (Ott, 2018). Data from these three components come from third party sources, such as the World Development Indicators, the Global Competitiveness Report or the International Financial Statistics. The index ranges from 0 to 10, where zero corresponds to higher restraints and ten corresponds to the lowest level of regulation. Their components and sub-components are specified in Table A1 of the Appendix.

We control our baseline model for the log of Gross Domestic Product per capita (GDPpc) in parity purchasing power and the ratio of stock market capitalization to GDP (market_cap). The level of economic development, proxied by GDPpc, is a control variable widely used in comparative entrepreneurship studies. Similarly, higher per capita income, innovation, and OME, are typically associated with more developed financial markets as reflected by high stock market capitalization-to-GDP ratios (Nikolaev et al., 2018); in consequence, it is widely used in entrepreneurship literature (Bjørnskov & Foss, 2008; Klapper, Laeven, & Rajan, 2006). Additionally, we also carry out a sensitivity analysis including variations in the baseline specifications controlling with other socioeconomic variables related to entrepreneurship from the World Development Indicators of the World Bank and the Human Development Data of the United Nations Development Programme (UNDP). Specifically, in accordance with the literature we consider the following variables: percentage of secondary education

(secondary), mean years of schooling (mean_edu), percentage of employment in agriculture (emp_agr), percentage of employment in industry (emp_ind), percentage of employment in services (emp_serv), foreign direct investment (fdi), domestic credit to private sector (creditgdp), domestic credit provided by financial sector (cr_prov), percentage of unemployment (unempl), labor force participation rate (lfpr) and percentage of population between ages of 15–64 (pop1564). Finally, with the aim of performing a gendered analysis of the OME, we make use of the female/male OME ratio from GEM (G-ome). See Table 2 for descriptive statistics of all variables used in the study and Table A2 of the Appendix for their definitions and sources.

Table 2. Descriptive statistics.

Variable	Obs.	Min.	Max.	Mean	Std. deviation
OME	341	18.38	81.50	50.14	12.56
Br	247	3.38	9.14	6.70	1.10
Lr	247	3.91	9.24	6.28	1.25
Cr	247	4.54	10.00	8.63	1.09
Ln GDPpc	247	8.24	11.46	10.15	0.57
market_cap	247	4.88	321.65	67.44	54.70
secondary	247	38.18	163.93	104.48	17.35
mean_edu	247	4.80	14.10	10.48	1.95
emp_agr	247	0.52	53.68	9.88	9.82
emp_ind	247	12.05	35.82	23.55	4.68
emp_serv	247	26.13	86.93	66.56	10.71
fdi	247	-15.99	87.44	6.09	11.54
creditgdp	240	12.31	206.30	93.37	47.30
cr_prov	240	18.87	345.72	129.39	68.63
unempl	247	0.49	27.47	8.37	5.63
lfpr	247	45.79	79.08	60.83	6.64
pop1564	305	59.82	73.71	66.96	2.36

Source: GEM Consortium, World Bank, Fraser Institute and UNDP.

Note: as OME is lagged two periods in the dynamic panel data model, we include the descriptive statistics for all observations

3.2. Methodology

Data availability on 41 countries for 11 periods enables us to consider a panel data analysis in our estimation strategy. Remarkable differences in socioeconomic structures and entrepreneurship levels makes the use of panel data on macroeconomic conditions most interesting, so that omitted heterogeneities could be accounted by the inclusion of the so-called country-specific effects.

The high perseverance of the opportunity-driven entrepreneurship results a determining factor in the choice of the most suitable panel data method of estimation. In particular, we apply a dynamic panel data by using the one-step system generalized method of moments' estimator (GMM system) (Arellano & Bover, 1995; Blundell & Bond, 1998). The fixed effects model tackles the cross-sectional heterogeneity and the one-step system GMM estimator methodology considers the time series dimension of the data, non-observable country specific effects, inclusion of lagged dependent variables among the explanatory variables, measurement of error problems as well as

the possibility that all explanatory variables could be endogenous. Furthermore, empirical literature describe it as a more reliable for finite sample inference (Blundell & Bond, 1998; Blundell, Bond, & Windmeijer, 2000; Bond, 2002; Windmeijer, 2005). It estimates a system of equations in both differences and levels. We discard using the model only in differences because it may lead to important finite sample bias problems when variables are highly persistent, which is expected to be the case for variables such as OME. We consider panel-robust standard errors to control for possible heteroskedasticity and serial correlation in errors originated by unobservable variables persistently correlated over time with OME.

Hence, we formulate the following panel data model to analyse the opportunity-motivated entrepreneurship, OME_{ct} , for country c at time t :

$$OME_{ct} = \zeta_c + \beta_1 OME_{ct-1} + \beta_2 OME_{ct-2} + \beta_3 ER_{ct} + \beta_4 GDPpc_{ct} + \beta_5 MC_{ct} + \beta_6 X_{ct} + \omega_{ct} \quad (1)$$

where ζ_c is the fixed term for each country that captures individual-specific effects that are constant over time and not directly observed or included in the model, OME_{ct-1} and OME_{ct-2} are the lagged level of the dependent variable that controls for short term dynamics and conditional convergence in one and two periods respectively, ER_{ct} is the respective index of economic regulation, $GDPpc_{ct}$ is log of GDP per capita, MC_{ct} is the ratio of stock market capitalization to GDP, x_{ct} are the rest of control variables, and ω_{ct} is a normally distributed error term.

We validate the assumptions underlying system GMM by testing the null of absence of first- (AR(1) test), second-order (AR(2)) and third-order (AR(3)) serial correlation in the disturbances. We also test the joint validity of the proposed instruments testing that the instruments are uncorrelated with the error terms.

Since spurious regressions are susceptible to appear in time series (Parker, 2000), we perform a stationary analysis in order to assess the accuracy of the parameters. Following Jäntti & Jenkins (2010), variables that are bounded in the unit interval do not possess a unit root because they cannot have an infinite variance. Nonetheless, the distribution should be susceptible to have a stochastic trend at other moments such as at the mean or kurtosis (White & Granger, 2011). To this end, we perform the Phillips-Perron (Perron & Phillips, 1988) unit root tests, a Fisher type test. Phillips-Perron use nonparametric statistical methods proposed by Choi, (2001) to account serial correlation in the standard error term, without adding lagged difference terms. The null hypothesis is that the variable contains a unit root, and the alternative is that the variable was generated by a stationary process. The test start computing the p-values from independent test consisting on testing a unit-root test in each panel's series separately and then combine the p-values to obtain an overall test of whether the panel series contains a unit root. In the case that outcomes suggest the existences of unit roots, data should be differentiated to make them stationary and thus, to avoid spurious regression in the variables. We consider the equation with and without a linear trend for the test. The results for each variable in the model are shown in Table A3 of the Appendix so that it can be verified that the unit-root hypothesis is rejected for all variables.

Our dynamic panel data considers the lagged values of OME as explanatory variables. In opposition to estimations based on country characteristics that are constant, it succeeds in controlling for omitted variables that vary over time. Regarding control variables, we consider they could be treated as predetermined, allowing for no contemporaneous correlation with disturbances and for feedback from lagged OME

values to the current value for the respective control variables. Lagged information on OME and the different economic regulation measures are treated as endogenous, while the control variables are considered predetermined rather than strictly exogenous.

In the analysis of OME from a gender approach we have not enough availability of data on G-ome to perform a system GMM model. In order to overcome this issue, we average the available data for each country, so as to mitigate possible outliers, creating the variables A_Gome, A_Br, A_Lr, A_Cr as well as the interaction of those variables with a high Female Labour Force Participation Rate (FLFPR) countries ¹, and then perform an Ordinary Least Square analysis.

4. Results

The baseline results of the one-step system GMM estimator are presented in Table 3. They reflect diverse levels of significance in the relationship between the three components of economic regulation and the opportunity-driven entrepreneurship. In particular, we observe that less regulation around credit market seems to be associated to higher opportunity-entrepreneurial activity. Irrespective of credit market regulation, according to our findings, business and labour regulations are not likely to account for the opportunity-based entrepreneurship.

Table 3. Economic regulation and opportunity-motivated entrepreneurship. Baseline models.

	OME (High-income and emerging countries)		
Constant	8.98 [25.7329]	0.847 [23.8074]	-10.44 [24.3029]
Business regulation	1.504 [0.8967]		
Labour Market regulation		1.651 [1.2942]	
Credit Market regulation			2.968** [0.9312]
Log GDPpc	0.99 [3.1154]	1.767 [2.7866]	1.581 [2.5636]
Lagged OME (t-1)	0.201* [0.0968]	0.184* [0.0903]	0.164 [0.0881]
Lagged OME (t-2)	0.244** [0.0803]	0.248** [0.0872]	0.242** [0.0778]
Market capitalization of listed companies	-0.008 [0.0147]	0.001 [0.0174]	-0.01 [0.0157]
Number of countries	41	41	41
Observations	247	247	247
Overidentification Test p-value	0.3899	0.1969	0.2708
AR(1) p-value	0.0001	0.0002	0.0002
AR(2) p-value	0.8406	0.7343	0.6404
AR(3) p-value	0.5702	0.5832	0.6138

*** Significant at 1% level; ** Significant at 5% level; * Significant at 10% level.

¹ According to the World Bank indicators, we consider FLFPR to be high if it is above 52.78%.

Furthermore, the results show that the models are well-fitted with statistically insignificant test statistics for both the third-order autocorrelation in the second differences and the over-identifying restrictions.

With the aim of testing the robustness of our baseline model, we conduct a wide array of sensitivity testing by introducing several socioeconomic variables commonly used in the literature (see Table 4). We show that the baseline results remain significant in most model specifications. That is, Credit Market regulations are significant in relation to OME while Business and Labour regulations continue to be irrelevant on the basis of our results, corroborating the robustness of our foregoing findings.

So that possible heterogeneities existing across countries could be considered, we also perform a sensitivity analysis for both groups of countries in terms of economic and social development. Particularly, we differentiate between high-income and emerging countries on the basis of the World Bank and the IMF guidelines respectively, such that high-income economies are those with a GNI per capita of \$12,056 or more, and consider emerging economies those that the IMF listed in its 2016 World Economic Outlook (International Monetary Fund, 2016)². As shown in Table 5, the results differ from the baseline model in Table 4. For the first group of countries, Credit Market regulation remains as a robust and highly significant factor in the determination of the OME. Besides the expected importance of Cr, Business regulation also stands as a significant issue for emerging countries, hence could be considered as a driving factor in addition to rich economies according to our results.

Eventually, we also examine our results from a gender perspective with the aim of checking whether economic regulation is also related to a higher opportunity-driven entrepreneurship divide. To that end, we carry out an alternative model in which we consider both the effects of regulation and the rate of female labour force participation on the female/male OME ratio. As a result, data seem to evidence an association between countries with high participation of women in the labor force and less equality in terms of entrepreneurship by opportunity. Likewise, they reveal that the linkage between the high FLFPR and less female/male OME ratio is modulated by the credit regulation reducing the negative association (see Table 6).

² In the event of countries considered both as high-income and emerging according to the World Bank and IMF guidelines respectively, we account them as an emerging economy. This circumstance occurs in the case of Argentina, Chile, Hungary and Poland.

Table 4. Summary of sensitivity analysis including variations in the baseline specifications.

	Business regulation	Labour Market regulation	Credit Market regulation		Business regulation	Labour Market regulation	Credit Market regulation
Baseline	1.504 [0.8967]	1.651 [1.2942]	2.968** [0.9312]	Including population_1564	1.422 [0.8217]	1.229 [1.2719]	3.115** [0.9611]
Including secondary	1.502 [0.9916]	-0.375 [1.2523]	2.452** [0.8905]	Including population_1564 + secondary	1.437 [0.8972]	-0.333 [1.2025]	2.742** [0.8919]
Including mean_edu	1.632 [0.9438]	1.553 [1.5667]	2.220** [0.6831]	Including population_1564 + mean_edu	1.646 [0.8991]	1.307 [1.497]	2.459*** [0.6882]
Including emp_agr	0.758 [0.8541]	1.194 [1.192]	2.414** [0.7672]	Including population_1564 + emp_agr	0.754 [0.8455]	1.111 [1.2033]	2.667** [0.8328]
Including emp_ind	1.326 [0.9394]	1.197 [1.2787]	2.282*** [0.6853]	Including population_1564 + emp_ind	1.397 [0.7881]	0.978 [1.2358]	2.113** [0.6932]
Including emp_serv	1.438 [0.9067]	1.45 [1.2528]	2.436** [0.7518]	Including population_1564 + emp_serv	1.288 [0.8586]	1.13 [1.2622]	2.414** [0.7728]
Including fdi	1.612 [0.8459]	1.31 [1.0706]	2.584** [0.9618]	Including population_1564 + fdi	1.535 [0.8113]	0.954 [1.0429]	2.809** [0.9347]
Including creditgdp	1.218 [0.8469]	1.378 [1.1301]	2.365** [0.8253]	Including population_1564 + creditgdp	0.851 [0.8354]	1.39 [1.2308]	2.343* [0.9578]
Including cr_prov	1.005 [0.8814]	1.575 [1.1514]	2.423** [0.8674]	Including population_1564 + cr_prov	0.804 [0.8571]	1.445 [1.1462]	2.332* [0.9126]
Including unempl	1.201 [0.8061]	0.566 [1.1103]	2.105** [0.7941]	Including population_1564 + unempl	1.207 [0.8159]	0.012 [1.1282]	2.000** [0.6932]
Including lfpr	0.703 [0.9643]	0.917 [1.2322]	1.926*** [0.5799]	Including population_1564 + lfpr	0.711 [0.9088]	0.506 [1.1527]	2.059*** [0.5596]

*** Significant at 1% level; ** Significant at 5% level; * Significant at 10% level.

Table 5. Summary of sensitivity analysis by groups of countries. Baseline.

	OME (High-income countries)			OME (Emerging countries)		
Constant	-91.753 [71.7812]	-4.312 [69.1319]	-58.817 [65.9669]	-7.936 [23.0925]	-0.894 [31.8246]	-2.751 [35.8416]
Business regulation				2.465** [0.9299]		
Labour Market regulation		1.856 [1.3333]			-0.316 [0.9408]	
Credit Market regulation			2.616** [0.898]			2.822** [0.9825]
Log GDPpc	12.006 [7.4975]	1.740 [6.9999]	6.167 [6.8769]	1.745 [2.4623]	2.944 [3.2463]	0.926 [3.8226]
Lagged OME (t-1)	0.155 [0.0962]	0.151 [0.0915]	0.147 [0.0963]	0.296** [0.0985]	0.278** [0.0893]	0.228* [0.0964]
Lagged OME (t-2)	0.315*** [0.0949]	0.357*** [0.0884]	0.322*** [0.0959]	0.195* [0.0977]	0.171 [0.0947]	0.159 [0.0875]
Market capitalization of listed companies (market_cap)	-0.018 [0.0369]	0.006 [0.0361]	-0.011 [0.032]	0.008 [0.0247]	0.013 [0.0277]	-0.004 [0.028]
Number of countries	22	22	22	19	19	19
Observations	137	137	137	137	137	137
Overidentification Test p-value	0.2103	0.2562	0.5251	0.6178	0.4298	0.5336
AR (1) p-value	0.0022	0.0030	0.0032	0.0116	0.0120	0.0130
AR (2) p-value	0.2535	0.1570	0.2098	0.0116	0.0652	0.0923
AR (3) p-value	0.4022	0.339	0.4529	0.4873	0.4423	0.4391

*** Significant at 1% level; ** Significant at 5% level; * Significant at 10% level.

m1: Arellano a Bond Test AR (1). m2: Arellano a Bond Test AR (2). m3: Arellano a Bond Test AR (3).

Table 6. Economic regulation and Female/Male opportunity-motivated entrepreneurship ratio. Baseline models and interactions

	G-OME		
Constant	0.742*** [0.2025]	0.581** [0.1976]	0.790*** [0.2112]
Fraser Business Regulation, four-year average (A_Br)	0.019 [0.0211]		
Fraser Labour Regulation, four-year average (A_Lr)		-0.001 [0.0139]	
Fraser Credit Market Regulation, four-year average (A_Cr)			-0.011 [0.0139]
High Flfpr countries	-0.112 [0.1594]	-0.012 [0.1253]	-0.389* [0.1875]
High Flfpr * A_Br	0.017 [0.0225]		
High Flfpr * A_Lr		0.003 [0.0194]	
High Flfpr * A_Cr			0.045* [0.0212]
Log GDPpc	0.005 [0.0231]	0.034 [0.0188]	0.023 [0.0181]
Market capitalization of listed companies (market_cap)	0.006 [0.008]	0.012 [0.009]	0.009 [0.0075]
Number of countries	48	48	48

*** Significant at 1% level; ** Significant at 5% level; * Significant at 10% level.

5. Conclusions and policy implications

In this paper we examine the extent to which economic regulation, including credit market regulations, labour market regulations and business regulations, affects opportunity-driven entrepreneurship in high-income and emerging countries. We find that credit market constraints are negatively associated to higher entrepreneurship by opportunity in both types of countries. Countries with interest rates determined by the market, stable monetary policy, reasonable real-deposit and lending-rate (component interest rate controls), less government borrowing relative to private sector borrowing (component private sector credit) and larger shares of privately held deposits received in privately owned banks (component ownership of banks) present higher rates of entrepreneurship by opportunity. Thus, regulations that limit the right to gain credit seems to discourage the emergence of new business opportunities and disable entrepreneurs to take advantage of them.

Our results reveal that economic regulation do not matter equally among groups of countries. In the case of emerging economies, not only credit regulation but also business regulation stands as a significant issue. The ever-changing environment of these nations seems to request a more flexible regulation in order to create new businesses. Fewer administrative requirements, absence of extra payment/bribes, minor cost of regulatory compliance and less time and money necessary to obtain a license, start a new business or to prepare, file, and pay taxes on corporate income stand as significant issues to promote opportunity-driven entrepreneurship in emerging countries.

Furthermore, economic regulation does not influence equally the type of entrepreneurship between men and women. Irrespective of higher credit market liberalization is associated with greater entrepreneurship by opportunity in high income and emerging countries, it favours the gender equality in terms of entrepreneurship by opportunity only under a high incorporation of women in the labour market. This effect partially offset the increase of gender inequality in terms of entrepreneurship per opportunity when there is an increment in the participation of women in the labour market. This is in line with Chowdhury & Audretsch (2014), who conclude that countries with larger share of female labour force participants are more unlikely to have higher rates of female entrepreneurial activity. Women face 'glass ceiling' and industrial segregation once they are in the labour market.

Governments and policymakers should therefore encourage a market-oriented credit market in high-income countries and a more flexible business regulation in emerging economies. In this sense, the aim of governments should not only be to increase entrepreneurship indiscriminately, but also to consider the types and characteristics of entrepreneurship.

Although this study shed light on the link between economic regulation and opportunity-driven entrepreneurship, it has some limitations that may constitute opportunities for further research. Given that the results are based on an unbalanced panel data set, our findings should not be interpreted as definitive. Moreover, although GEM methodology is homogeneous across countries, opportunity entrepreneurship has diverse connotations in different contexts, so this circumstance should be interpreted with due caution, especially in international studies. Finally, data availability disables us to consider a panel data analysis in our estimation strategy for female/male

opportunity-driven ratio while it may provide more accurate estimations in order to provide more detailed guidance to policy makers.

Appendix

Table A.1. Areas, components, and sub-components of economic regulation

Economic regulation

A. Business regulations

- A.01. Administrative requirements
- A.02. Bureaucracy costs
- A.03. Starting a business
- A.04. Extra payments / bribes / favouritism
- A.05. Licensing restrictions
- A.06. Cost of tax compliance

B. Labor market regulations

- B.01. Hiring regulations and minimum wage
- B.02. Hiring and firing regulations
- B.03. Centralized collective bargaining
- B.04. Hours regulations
- B.05. Mandated cost of worker dismissal
- B.06. Conscription

C. Credit market regulations

- C.01. Ownership of banks
- C.02. Private sector credit
- C.03. Interest rate controls / negative real interest rates

Source: Global Entrepreneurship Monitor (2018)

Appendix A.2. Definitions and sources of the variables.

Variable	Abbreviation	Definition	Source
Opportunity Motivated Entrepreneurship	OME	Percentage of TEA (Total Early-stage Entrepreneurial Activity) of the adult population aged 18 - 64 years old who have started a business out of an opportunity. Total Early-stage Entrepreneurial Activity is the percentage of the adult population between the ages of 18 and 64 years who are in the process of starting a business or already started a business (a nascent entrepreneur or owner-manager of a new business) which is less than 42 months old.	Global Entrepreneurship Monitor (1)
Business regulations	Br	Weighted average composed of quantifications of administrative requirements, bureaucracy costs, difficulties for starting a business, extra payments or bribes, licensing restrictions and cost of tax compliance designed to identify the extent to which regulations and bureaucratic procedures restrain entry and reduce competition in a country.	Fraser Institute (2)
Labour Market regulations	Lr	Weighted average composed of quantifications of centralized collective bargaining, conscription and regulations related to hours, minimum wages and mandated cost of worker dismissal designed to measure the extent to which these guidelines affect labor market in a country.	Fraser Institute (2)
Credit Market regulations	Cr	Weighted average composed of quantifications on the extent to which the banking industry is privately owned, credit is supplied to the private sector and whether controls on interest rates interfere with the credit market in a country.	Fraser Institute (2)
GDP per capita based on purchasing power parity (PPP), (constant 2011 international \$)	GDPpc	PPP GDP is gross domestic product converted to international dollars using purchasing power parity rates.	The World Bank (3)
Market capitalization of listed domestic companies (% of GDP)	market_cap	Market capitalization (also known as market value) is the share price times the number of shares outstanding (including their several classes) for listed domestic companies.	The World Bank (3)
School enrolment, secondary (% gross)	secondary	Gross enrolment ratio is the ratio of total enrolment, regardless of age, to the population of the age group that officially corresponds to the level of education shown.	The World Bank (3)

Note: (1) Global Entrepreneurship Monitor (2018); (2) Economic Freedom of the World (EFW) index (Gwartney et al., 1996); (3) World Development Indicators (World Bank, 2018b); (4) Human Development Data (UNDP, 2018).

Appendix A.2. Definitions and sources of the variables (cont.)

Variable	Abbreviation	Definition	Source
Mean years of schooling, (population aged 25 years and above)	mean_edu	Average number of years of education received by people ages 25 and older, converted from educational attainment levels using official durations of each level.	United Nations Development Programme (4)
Employment in agriculture (% of total employment) (modelled ILO estimate)	emp_agr	Share of employment in agriculture of total employment.	The World Bank (3)
Employment in industry (% of total employment) (modelled ILO estimate)	emp_ind	Share of employment in industry of total employment.	The World Bank (3)
Employment in services (% of total employment) (modelled ILO estimate)	emp_serv	Share of employment in services of total employment.	The World Bank (3)
Foreign direct investment, net inflows (% of GDP)	fdi	Net inflows of investment to acquire a lasting management interest (10 percent or more of voting stock) in an enterprise operating in an economy other than that of the investor.	The World Bank (3)
Domestic credit to private sector (% of GDP)	creditgdp	Financial resources provided to the private sector by financial corporations, such as through loans, purchases of nonequity securities, and trade credits and other accounts receivable, that establish a claim for repayment.	The World Bank (3)

Note: (1) Global Entrepreneurship Monitor (2018); (2) Economic Freedom of the World (EFW) index (Gwartney et al., 1996); (3) World Development Indicators (World Bank, 2018b); (4) Human Development Data (UNDP, 2018).

Appendix A.2. Definitions and sources of the variables (cont.)

Variable	Abbreviation	Definition	Source
Domestic credit provided by financial sector (% of GDP)	cr_prov	Domestic credit provided by the financial sector includes all credit to various sectors on a gross basis, with the exception of credit to the central government, which is net.	The World Bank (3)
Unemployment, total (% of total labor force) (modelled ILO estimate)	unempl	Share of the labor force that is without work but available for and seeking employment.	The World Bank (3)
Labor force participation rate, total (% of total population ages 15+) (modelled ILO estimate)	lfpr	Percentage of the population ages 15 and older that is economically active: all people who supply labor for the production of goods and services during a specified period.	The World Bank (3)
Population ages 15-64 (% of total)	pop1564	Total population between the ages 15 to 64 as a percentage of the total population. Population is based on the de facto definition of population, which counts all residents regardless of legal status or citizenship.	The World Bank (3)
Female/Male Opportunity-Driven TEA	G-OME	Female/Male Opportunity-Driven TEA ratio	Global Entrepreneurship Monitor (1)

Note: (1) Global Entrepreneurship Monitor (2018); (2) Economic Freedom of the World (EFW) index (Gwartney et al., 1996); (3) World Development Indicators (World Bank, 2018b); (4) Human Development Data (UNDP, 2018).

Appendix A.3. The Phillips-Perron panel-data unit-root tests

Variable			Time trend not included		Time trend included	
			Statistic	p-value	Statistic	p-value
Opportunity Motivated Entrepreneurship (OME)	Inverse chi-squared	P	310.773	0.000	361.499	0.000
	Inverse normal	Z	-6.519	0.000	-9.424	0.000
	Inverse logit t	L*	-11.008	0.000	-16.343	0.000
	Modified inv. chi-squared	Pm	17.864	0.000	-16.343	0.000
Business regulation	Inverse chi-squared	P	182.055	0.000	186.811	0.000
	Inverse normal	Z	-0.911	0.181	-3.029	0.001
	Inverse logit t	L*	-3.501	0.000	-5.863	0.000
	Modified inv. chi-squared	Pm	7.813	0.000	8.184	0.000
Labour Market regulation	Inverse chi-squared	P	263.408	0.000	232.257	0.000
	Inverse normal	Z	-4.513	0.000	-3.285	0.001
	Inverse logit t	L*	-9.385	0.000	-8.564	0.000
	Modified inv. chi-squared	Pm	14.166	0.000	11.733	0.000
Credit Market regulation	Inverse chi-squared	P	245.334	0.000	196.601	0.000
	Inverse normal	Z	-6.075	0.000	-1.895	0.029
	Inverse logit t	L*	-9.369	0.000	-6.601	0.000
	Modified inv. chi-squared	Pm	12.754	0.000	8.949	0.000
Ln GDP per capita based on purchasing power parity (GDPpc)	Inverse chi-squared	P	317.376	0.000	391.261	0.000
	Inverse normal	Z	-8.610	0.000	-8.806	0.000
	Inverse logit t	L*	-11.892	0.000	-16.595	0.000
	Modified inv. chi-squared	Pm	18.380	0.000	24.149	0.000
Market capitalization of listed domestic companies (market_cap)	Inverse chi-squared	P	238.247	0.000	271.665	0.000
	Inverse normal	Z	-4.436	0.000	-6.519	0.000
	Inverse logit t	L*	-7.705	0.000	-11.504	0.000
	Modified inv. chi-squared	Pm	12.201	0.000	14.810	0.000

Ho: All panels contain unit roots. Ha: Some panels are stationary

References

- Acs, Z., Desai, S., & Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small Business Economics*, 31(3), 219–234. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9135-9>
- Angulo-Guerrero, M. J., Pérez-Moreno, S., & Abad-Guerrero, I. M. (2017). How economic freedom affects opportunity and necessity entrepreneurship in the OECD countries. *Journal of Business Research*, 73, 30–37. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.11.017>
- Ardagna, S., & Lusardi, A. (2009). *Where Does Regulation Hurt? Evidence From New Business Across Countries* (National Bureau of Economic Research No. Working Paper 14747).
- Ardagna, S., & Lusardi, A. (2010). Heterogeneity in the Effect of Regulation on Entrepreneurship. *Journal of the European Economic Association*, 8(2–3), 594–605. <https://doi.org/10.1111/j.1542-4774.2010.tb00529.x>
- Arellano, M., & Bover, O. (1995). Another look at the instrumental variable estimation of error-components models. *Journal of Econometrics*, 68(1), 29–51. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(94\)01642-D](https://doi.org/10.1016/0304-4076(94)01642-D)
- Autio, E., & Acs, Z. (2010). Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4(3), 234–251. <https://doi.org/10.1002/sej>
- Beugelsdijk, S. (2007). Entrepreneurial culture, regional innovativeness and economic growth. *Journal of Evolutionary Economics*, 17, 187–210. https://doi.org/10.1007/978-3-540-87910-7_7
- Bjørnskov, C., & Foss, N. J. (2008). Economic freedom and entrepreneurial activity: Some cross-country evidence. *Public Choice*, 134(3–4), 307–328. <https://doi.org/10.1007/s11127-007-9229-y>
- Blackburn, R. M., & Kovalainen, A. (2009). Researching small firms and entrepreneurship: Past, present and future. *International Journal of Management Reviews*, 11(2), 127–148. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2370.2008.00254.x>
- Block, J. H., Kohn, K., Miller, D., & Ullrich, K. (2015). Necessity entrepreneurship and competitive strategy. *Small Business Economics*, 44(1), 37–54. <https://doi.org/10.1007/s11187-014-9589-x>
- Blundell, R., & Bond, S. (1998). Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models. *Journal of Econometrics*, 87(1), 115–143. [https://doi.org/10.1016/S0304-4076\(98\)00009-8](https://doi.org/10.1016/S0304-4076(98)00009-8)
- Blundell, R., Bond, S., & Windmeijer, F. (2000). Estimation in dynamic panel data models: Improving on the performance of the standard GMM estimator. In *Nonstationary panels, panel cointegration, and dynamic panels* (pp. 53–91). Emerald Group Publishing Limited. [https://doi.org/10.1016/S0731-9053\(00\)15003-0](https://doi.org/10.1016/S0731-9053(00)15003-0)
- Bond, S. (2002). Dynamic panel data models: a guide to micro data methods and practice. *Portuguese Economic Journal*, 1(2), 141–162. <https://doi.org/10.1007/s10258-002-0009-9>

- Choi, I. (2001). Unit root tests for panel data. *Journal of International Money and Finance*, 20, 249–272. [https://doi.org/10.1016/S0261-5606\(00\)00048-6](https://doi.org/10.1016/S0261-5606(00)00048-6)
- Chowdhury, F., & Audretsch, D. (2014). Institution as looting apparatus: impact of gender equality and institutions on female entrepreneurship. *Eurasian Business Review*, 4(2), 207–225. <https://doi.org/10.1007/s40821-014-0008-7>
- Díaz-Casero, J. C., Díaz-Aunión, Á. M., Sánchez-Escobedo, M. C., Coduras, A., & Hernández-Mogollón, R. (2012). Economic freedom and entrepreneurial activity. *Management Decision*, 50(9), 1686–1711. <https://doi.org/10.1108/00251741211266750>
- Elam, A., & Terjesen, S. (2010). Gendered institutions and cross-national patterns of business creation for men and women. *European Journal of Development Research*, 22(3), 331–348. <https://doi.org/10.1057/ejdr.2010.19>
- Estrin, S., Korosteleva, J., & Mickiewicz, T. (2013). Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations? *Journal of Business Venturing*, 28(4), 564–580. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.05.001>
- Faria, H. J., & Montesinos, H. M. (2009). Does economic freedom cause prosperity? An IV approach. *Public Choice*, 141(1–2), 103–127. <https://doi.org/10.1007/s11127-009-9440-0>
- Fike, R. (2017). Adjusting for Gender Disparity in Economic Freedom and Why It Matters. In J. D. Gwartney, R. Lawson, J. Hall, & R. Murphy (Eds.), *Economic Freedom of the World: 2017 Annual Report*. Fraser Institute.
- Fuentelsaz, L., González, C., Maicas, J. P., & Montero, J. (2015). How different formal institutions affect opportunity and necessity entrepreneurship. *BRQ Business Research Quarterly*, 18(4), 246–258. <https://doi.org/10.1016/j.brq.2015.02.001>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2018). *Global Entrepreneurship Monitor. Global Report 2017/18*.
- Gwartney, J. D., Lawson, R., & Block, W. (1996). *Economic freedom of the World 1975-1995*. Vancouver: Fraser Institute.
- Gwartney, J. D., Lawson, R., Hall, J., & Murphy, R. (2018). *Economic Freedom of the World: 2018 Annual Report*. Fraser Institute.
- Hall, J. C., & Lawson, R. A. (2014). Economic freedom of the world: An accounting of the literature. *Contemporary Economic Policy*, 32(1), 1–19. <https://doi.org/10.1111/coep.12010>
- International Monetary Fund. (2016). *World Economic Outlook: Subdued Demand. Symptoms and Remedies. World Economic and Financial Surveys*. Washington, DC. <https://doi.org/10.1093/esr/jcn046>
- Jäntti, M., & Jenkins, S. P. (2010). The impact of macroeconomic conditions on income inequality. *Journal of Economic Inequality*, 8(2), 221–240. <https://doi.org/10.1007/s10888-009-9113-8>
- Klapper, L., Laeven, L., & Rajan, R. (2006). Entry regulation as a barrier to entrepreneurship. *Journal of Financial Economics*, 82(3), 591–629.

<https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.09.006>

- Liñán, F., & Fernandez-Serrano, J. (2014). National culture, entrepreneurship and economic development: Different patterns across the European Union. *Small Business Economics*, 42(4), 685–701. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9520-x>
- Marlow, S., & McAdam, M. (2013). Gender and entrepreneurship: Advancing debate and challenging myths; exploring the mystery of the under-performing female entrepreneur. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 19(1), 114–124. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1108/MRR-09-2015-0216>
- McMullen, J. S., Bagby, D. R., & Palich, L. E. (2008). Economic freedom and the motivation to engage in entrepreneurial action. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 32(5), 875–895.
- Nikolaev, B. N., Boudreaux, C. J., & Palich, L. (2018). Cross-Country Determinants of Early-Stage Necessity and Opportunity-Motivated Entrepreneurship: Accounting for Model Uncertainty. *Journal of Small Business Management*, 56, 243–280. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12400>
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- Ott, J. (2018). Measuring Economic Freedom: Better Without Size of Government. *Social Indicators Research*, 135(2), 479–498. <https://doi.org/10.1007/s11205-016-1508-x>
- Parker, S. C. (2000). Opening a can of worms: The pitfalls of time-series regression analyses of income inequality. *Applied Economics*, 32(2), 221–230. <https://doi.org/10.1080/000368400322903>
- Perron, P., & Phillips, P. C. B. (1988). Testing for a unit root in a time series regression. *Biometrika*, 2(75), 335–346. <https://doi.org/10.1080/07350015.1992.10509923>
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., ... Chin, N. (2005). Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205–231. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1980-1>
- Reynolds, P., Bygrave, W., Autio, E., Cox, L. W., & Hay, M. (2002). *Global entrepreneurship monitor. 2002 Executive Report*. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- UNDP. (2018). Human Development Data. Retrieved November 13, 2018, from <http://hdr.undp.org/en/data>
- Urbano, D., & Alvarez, C. (2014). Institutional dimensions and entrepreneurial activity: An international study. *Small Business Economics*, 42(4), 703–716. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9523-7>
- Van Stel, A., Storey, D. J., & Thurik, R. (2007). The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28(2–3), 171–186. <https://doi.org/10.1007/s11187-006-9014-1>

- Verheul, I., Stel, A. Van, & Thurik, R. (2006). Explaining female and male entrepreneurship at the country level. *Entrepreneurship and Regional Development*, 18(2), 151–183. <https://doi.org/10.1080/08985620500532053>
- Wennekers, S., van Stel, A., Thurik, R., & Reynolds, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small Business Economics*, 24(3), 293–309. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1994-8>
- White, H., & Granger, C. W. J. (2011). Consideration of Trends in Time Series. *Journal of Time Series Econometrics*, 3(1). <https://doi.org/10.2202/1941-1928.1092>
- Windmeijer, F. (2005). A finite sample correction for the variance of linear efficient two-step GMM estimators. *Journal of Econometrics*, 126(1), 25–51. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2004.02.005>
- World Bank. (2018a). *Doing business 2018: Reforming to Create Jobs*. Washington DC. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0351-2>
- World Bank. (2018b). World Development Indicators. Retrieved November 15, 2018, from <https://data.worldbank.org/products/wdi>
- Young, A. T., & Lawson, R. A. (2014). Capitalism and labor shares: A cross-country panel study. *European Journal of Political Economy*, 33, 20–36. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2013.11.006>

12.3 L3. Public sector performance, property rights and security: three determinants of economic inequality - Elena Bárcena-Martín, Samuel Medina-Claros, Salvador Pérez-Moreno

*PUBLIC SECTOR PERFORMANCE, PROPERTY RIGHTS AND SECURITY:
THREE DETERMINANTS OF ECONOMIC INEQUALITY**

*EFICIENCIA DEL SECTOR PÚBLICO, DERECHOS DE PROPIEDAD Y
SEGURIDAD: TRES DETERMINANTES DE LA DESIGUALDAD ECONÓMICA*

*EFICIÊNCIA DO SETOR PÚBLICO, DIREITOS DE PROPRIEDADE E
SEGURANÇA: TRÊS DETERMINANTES DA DESIGUALDADE ECONÔMICA*

Elena Bárcena-Martín
University of Malaga
barcena@uma.es

Samuel Medina-Claros
University of Malaga
smedina@uma.es

Salvador Pérez-Moreno
University of Malaga
sperezmoreno@uma.es

ABSTRACT

This paper examines the extent to which public institutional quality affects the gender gap in economic participation and opportunities in developing countries. To this end, we use the wide range of institutional variables of the Global Competitiveness Index and carry out a dynamic panel data analysis for 74 countries during the period 2006–2016, relying on the system Generalized Method of Moments. We find that the quality of public institutions is associated with the economic gender gap in the developing world. Specifically, the protection of property rights, security guarantees and public sector performance seem to be the main factors associated to lower values of the economic gender gap. Nevertheless, public institutions do not matter equally in different world areas and for different income levels. Whereas in upper middle-income countries, in particular Latin America and the Caribbean, a broad range of institutional aspects, including undue influence on judicial and government decisions, appear to be closely related to the economic gender gap, in low income countries, such as Sub-Saharan countries, the problems of ethics and corruption stand out as a key element against economic gender equality.

Keywords: Public institutions, economic gender gap, developing countries, dynamic panel data models

JEL Classification: D63: Equity, Justice, Inequality, and Other Normative Criteria and Measurement; E02: Institutions and the Macroeconomy; J16: Economics of Gender • Non-labor Discrimination

** PRELIMINARY VERSION, PLEASE DO NOT QUOTE*

RESUMEN

Este artículo examina en qué medida la calidad institucional pública afecta a la brecha de género económica y de oportunidades en los países en desarrollo. Para este fin, utilizamos una amplia gama de variables institucionales del Índice de Competitividad Global y realizamos un análisis dinámico de datos de panel para 74 países en el período 2006-2016, basándose en el sistema de Método Generalizado de Momentos. Concluimos que la calidad de las instituciones públicas está asociada con la brecha económica de género en el mundo en desarrollo. Específicamente, la protección de los derechos de propiedad, la seguridad y un eficiente desempeño del sector público parecen ser los principales factores asociados con valores más bajos de la brecha económica de género. Sin embargo, las instituciones públicas no influyen por igual en todas las áreas del mundo. Si en los países de ingresos medios-altos, en particular en América Latina y el Caribe, una amplia gama de aspectos institucionales, que incluyen la influencia indebida en las decisiones judiciales y gubernamentales, parecen estar estrechamente relacionadas con la brecha económica; en los países de ingresos bajos, como el África Subsahariana, los problemas de ética y corrupción se destacan como un elemento clave contra la igualdad de género económica.

Palabras clave: Instituciones públicas, brecha de género económica, países en desarrollo, modelos dinámicos de datos de panel

RESUMO

Este artigo examina até que ponto a qualidade institucional pública afeta as diferenças econômicas entre os sexos e as oportunidades nos países em desenvolvimento. Para tanto, utilizamos uma ampla gama de variáveis institucionais do Índice de Competitividade Global e realizamos uma análise dinâmica de dados em painel para 74 países no período de 2006 a 2016, com base no sistema Método dos Momentos Generalizados. Concluímos que a qualidade das instituições públicas está associada à diferença econômica de gênero no mundo em desenvolvimento. Especificamente, a proteção dos direitos de propriedade, a segurança e o desempenho eficiente do setor público parecem ser os principais fatores associados a valores mais baixos da diferença econômica entre os sexos. No entanto, as instituições públicas não influenciam igualmente em todas as áreas do mundo. Se nos países de renda média-alta, particularmente na América Latina e no Caribe, uma ampla gama de aspectos institucionais, incluindo influência indevida nas decisões judiciais e governamentais, parece estar intimamente relacionada à lacuna econômica; Em países de baixa renda, como a África subsaariana, os problemas de ética e corrupção se destacam como um elemento-chave contra a igualdade econômica de gênero.

Palavras-chave: Instituições públicas, diferenças econômicas entre os sexos, países em desenvolvimento, modelos dinâmicos de dados em painel

1. Introduction

Attention given by economic studies to the role of institutions has been growing since the last decades of the twentieth century. With diverse perspectives, Coase, North, Ostrom and Williamson emerged as the most representative figures of this trend. Subsequently, ample literature has appeared examining the interdependence between effective institutions and different aspects of economic performance, such as economic growth, poverty reduction or economic inequality (see e.g. Dollar & Kraay, 2003; Chong & Gradstein, 2007; Asongu & Kodila-Tedika, 2018).

More recently, a significant number of studies have attempted to examine how institutional quality affects other human well-being facets of Sen's capability approach and further developments (see e.g. Kaushik & Lòpez-Calva, 2011). In this context, the need to have adequate institutions that contribute to gender equality arises as a core concern in the framework of human development (Comim & Nussbaum, 2014).

Nowadays, gender inequality continues to be especially prominent in developing countries in terms of education, health, political empowerment and economic participation. In this sense, it is noteworthy that, in line with the Global Gender Gap Report (Hausmann, Tyson, & Zahidi, 2017), one of the most challenging gender gaps remains in the economic sphere. In fact, in 2017 the economic gender gap has reverted to where it stood in 2008 after a peak in 2013. At the current pace, it will not be closed for another 217 years.¹ In the event there is no progress in reducing the economic gender gap, some of the Sustainable Development Goals, especially Goal 1 (End poverty in all its forms everywhere), Goal 5 (Achieve gender equality and empower all women and girls) and Goal 8 (Promote inclusive and sustainable economic growth, employment and decent work for all) will be very difficult, if not impossible, to attain.

Reducing the economic gender gap is essential to boost the economy and promote social development. The full participation of women in the labor force would add percentage points to the majority of national growth rates. International Labor Organization (ILO) estimations suggest that closing the gender gap in economic participation by 25 per cent by 2025 could increase global GDP by US\$ 5.3 trillion (ILO, 2017). Women's economic empowerment in a traditional society would mean enabling women to overcome poverty in their family (elders and children) and to be able to provide for basic needs of food, shelter and clothing. This indicates that the eradication of poverty in a society will be faster and have greater impact when women's economic empowerment takes place.

In this context, the 2030 Agenda highlights the importance of undertaking reforms to give women equal rights to economic resources in terms of financial services and inheritance, as well as fostering ownership rights over assets and other forms of property. With this aim in mind, it is intended to ensure the full and effective participation of women at all decision-making levels in political, economic and public life.² In order to reach the Sustainable Development Goals (SDG) by 2030, the United Nations Development Program (UNDP) brings to light the importance of institutional

¹ Compared to other dimensions, the political one currently holds the widest gender gap, although it also shows the greatest progress and is expected to be closed within 99 years. The health gender gap is also larger than it was in 2006 and the time to close it remains undefined. Regarding the education-specific gender gap, Hausmann et al. (2017) point out that it could be reduced to parity within the next 13 years.

² In accordance to targets 5 and 7 of Sustainable Development Goal 5 (Gender equality), approved in the Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015.

quality as a key factor in reducing the gender gap, considering “transforming institutions to advance gender equality” as a main area of work in its Gender Equality Strategy (UNDP, 2014). The UNDP Strategy encourages countries to boost strengthened institutions to progressively deliver universal access to basic services. In terms of the economic gender gap specifically, the UNDP Strategy emphasizes the relevance of the creation of institutional environments to develop gender-responsive economic plans, policies and social protection systems.³

In order to assess which institutional facets determinant of economic performance are particularly related to the economic gender gap, this paper examines the extent to which public institutions are associated to the gender gap in economic participation and opportunities in developing countries by using the wide range of institutional variables of the Global Competitiveness Index (GCI). In this sense, this paper is the first attempt in the literature to provide empirical evidence on the role played by public institutions in economic gender gap. We go further than previous empirical studies that essentially deal with the labor force participation gap, and we also take into consideration remuneration (payment received in wages) and advancement (unequal representation of both sexes in management and responsibility positions) gaps by relying on the Economic Participation and Opportunity Index (one of four components of the Gender Gap Index, GGI). We provide insights for the developing world, even though we also highlight findings in different geographical areas and income levels in order to assess possible differences in the effect of institutions on the economic gender gap.

The paper is organized as follows. The next section provides a background regarding the links between economic gender gap and institutions. In Section 3, indicators and data are described. Section 4 presents and discusses the results and the last section offers our conclusions.

2. Background

Focusing on the economic dimension and following Hausmann, Tyson, & Zahidi (2006), under economic gender gap we refer to the *differences between women and men in (i) labor force participation rates (participation gap), (ii) payment received in wages (remuneration gap) and the (iii) unequal representation of both sexes in management and responsibility positions in both public and private spheres (advancement gap)*.

According to the definition provided by North (1990), we construe institutions as “the rules of the game of a society”, or more formally, “the humanly devised constraints that structure human interaction” (North, 1990, p. 3); in other words, they define the incentive structure of a society and the underlying determinants of economic performance and, in consequence, economic gender gap.

In this line, numerous authors have highlighted the central importance of some specific institutional aspects, such as property rights, corruption, transparency, impartial judicial systems, government efficiency and security, in the establishment of a strong institutional environment (see e.g. Schwab & Porter, 2006; Chong & Gradstein, 2007),

³ This includes supporting measures to reduce women’s unpaid work, initiatives to ensure women’s equal access to decent employment opportunities, resources and finance, and helping to develop and implement gender-sensitive budget processes (UNDP, 2018).

although frequently ignoring their links with gender inequalities. Next, we argue how such institutional elements may be connected to economic gender inequality.

Property Rights

From a gender perspective, *property rights* contribute to empower women economically by creating opportunities for securing their place in the community, earning income and ensuring their livelihoods (see e.g. Anderson & Bidner, 2015; Oduro & Van Staveren, 2015). Weak property rights are reflected in inequality in respect to the asset gender gap, which is especially significant in developing countries where women's rights (not only to land but to the basic necessities of life such as shelter, water and food) are unbalanced (World Bank, 2015).

Corruption

Women often face cultural, political, economic and institutional discrimination in their countries, which is compounded when a society is *corruption* ridden (see e.g. Dollar, Fisman, & Gatti, 2001; Schimmel & Pech, 2004). Currently, corruption may lower women's opportunities to gain access to the decision-making circles in government, political systems, and companies: when political parties and institutional representation can be bought and sold, officials are elected through vote-buying and promotion is related to personal connections rather than merit (Transparency International, 2007)..

Public sector performance

This is related to better allocation of public resources and is consequently essential for providing to vulnerable groups (such as women) a better access to economic empowerment, particularly in developing countries. Better-quality institutions increase the efficiency and effectiveness of the delivery of social services to disadvantaged groups (Perera & Lee, 2013), which is essential for providing better access to vulnerable economic empowerment groups (women amongst others), particularly in developing countries.

Conflicts and terrorism

Women are particularly vulnerable to sexual exploitation by the police, military or other security-sector actors in conflict and post-conflict situations where the institutional environment is often very weak (Hossain, Musembi, & Hughes, 2010). Furthermore, the impact on women may be further exacerbated by terrorist and violent extremist groups operating in conflict-affected areas, and vice versa (Fink & Barakat, 2013). These groups, the influence of warlords, the culture of impunity and international terrorism have had a huge impact on the social mindset and behavior towards women (Najimi, 2018) and their lack of economic opportunities in developing countries.

2.1 Previous empirical evidence

Empirical studies on economic gender gap in developing countries are essentially focused on how some economic aspects, such as long-term economic development and macroeconomic changes, trade liberalization, globalization and government size, affect labor force inequalities, mainly in terms of the participation gap. For instance, Çagatay & Özler (1995) use cross-country pooled data for 1985 and 1990 to analyze the relationship between long-term economic development and macroeconomic

changes on the Female Labour Force Participation (FLFP) in 96 countries. They find that structural adjustment policies have led to an increase in feminization of the labor force via worsening income distribution and increased openness. Meyer (2006) focuses on the effects of trade liberalization on women's integration into national labor markets through a cross-country analysis at 5-year intervals between 1970 and 1995, using OLS for 121 countries. She concludes that trade openness has a larger effect on women's labor force participation rates in middle-income nations than in low-income and advanced industrialized countries.

Gray, Kittilson, & Sandholtz (2006) examine the impact of several measures of globalization on women's levels of participation in the economy and parliamentary office (among other aspects). They use data for 163 countries from 1975 to 2000 by employing cross-sectional time series regression techniques and conclude that globalization (in terms of foreign investment and membership in international organizations) are associated with higher FLFP and more women serving in parliament. In the same line, Bussmann (2009) analyzes the relationship between economic integration and some female-specific outcome variables for 134 countries for the years 1970-2000, using fixed effects and Generalized Methods of Moments (GMM) techniques. She concludes that trade openness increases female labor force participation in developing countries.

Finally, Wacker, Cooray, & Gaddis (2017) study the relationship between globalization and FLFP in a panel of 80 developing countries, considering the observations for every fifth year over the period 1980–2005 using the Fixed Effects estimator. They highlight that Foreign Direct Investment (FDI) and trade have a generally negative impact on FLFP, with a stronger impact for younger cohorts, possibly reflecting a higher return of education in open economies.

Other studies, however, address some aspects related to the remuneration and advancement gaps. Sepehrivand (2017), for example, considers the effects of government size and trade openness on gender wage gap in 35 developing countries during 2001–2013, revealing that growth in government size negatively affects men and women's wages and increases the gender wage gap. Almasifard (2018) examines the relationship between international trade and the gender wage gap for a sample of 13 developing upper-middle income countries over the period 2001 to 2015. She highlights a negative effect of international trade on the gender wage gap as a result of a stronger effect of international trade on the female labor force.

In this paper, on the basis of the existing theoretical links between some facets of public institutions and economic gender gap, we provide new empirical evidence on the extent to which public institutions matter for the economic gender gap in developing countries, jointly considering the participation, remuneration and advancement gender gaps and examining possible differences in the effect of institutional quality on economic gender gap by groups of countries.

3. Data and methodology

3.1. Data

This paper uses an unbalanced panel for 74 developing countries between 2006 and 2016 with statistical information on economic gender gap, institutional quality and a number of control variables (Table 1)

We consider developing economies those that the UNDP listed in its 2016 Human Development Report (UNDP, 2016).⁴ The data on the economic gender gap are from the Global Gender Gap Index (GGGI) (Hausmann et al., 2006). This index, published for the first time in 2006, seeks to measure the relative gaps between women and men across four key areas: health (through the subindex “Health and Survival”), education (subindex “Educational Attainment”), economy (subindex “Economic Participation and Opportunity”) and politics (subindex “Political Empowerment”). We use the variable Economic Participation and Opportunity (EPO), which covers participation, remuneration and advancement gaps.

EPO is composed on a scale from 0 (imparity) to 1 (parity) and its methodology has remained unchanged since its original conception. Indicators related to country-specific policies, rights, culture and customs-factors are not considered by the World Economic Forum (WEF) in the construction of this variable, inasmuch as they are considered “input” or “means”, thus providing a snapshot of the current situation whilst leaving the path open to analyze the causes.

In respect to institutional quality, we consider the indicators of public institutions reported annually by the WEF since 2004 in the Global Competitiveness Index (GCI). The GCI data set provides a framework and a corresponding set of indicators in twelve policy domains (pillars), where institutions constitute the first pillar. These data have been widely used by policymakers and academics for both economically developed and developing countries (Despotovic, Cvetanovic, Nedic, & Despotovic, 2016; Pérez-Moreno, Rodríguez, & Luque, 2016; Ferreira, Fayolle, Fernandes, & Raposo, 2017). We focus on public institutions, whose composite indicator is calculated as the arithmetical mean of the following five components: Property rights (A1PR), Ethics and corruption (A2EC), Undue influence (A3UI), Public-sector performance (A4GE) and Security (A5S). Data from these five dimensions of public institutions come from an Executive Opinion Survey conducted annually by the WEF, capturing the opinions of business leaders around the world on a broad range of topics for which statistics are unreliable, outdated, or nonexistent for many countries. Their components and sub-components are specified in Table A1 of the Appendix.

The composite index and the indicators of the five components range from 1 to 7, 1 indicating the lowest and 7 the highest level of institutional quality. They exist in a chain-linked version, suitable for analysis over time, which we use in our study as explanatory variables.

⁴ Data availability allows us to examine 74 out 102 developing economies, which constitutes 72.55% of countries and 93.57% of population.

Table 1. Available data by country

Country	EPO, Public Institutional quality and GDP per capita	Country	EPO, Public Institutional quality and GDP per capita	Country	EPO, Public Institutional quality and GDP per capita
1 Albania	2006-2016	26 Guyana	2009-2015	51 Nigeria	2006-2016
2 Argentina	2006-2016	27 Honduras	2006-2016	52 Nicaragua	2006-2016
3 Armenia	2007-2016	28 Indonesia	2006-2016	53 Nepal	2006-2016
4 Azerbaijan	2007-2016	29 India	2006-2016	54 Pakistan	2006-2016
5 Burundi	2011-2016	30 Jamaica	2006-2016	55 Peru	2006-2016
6 Benin	2006-2013, 2015-2016	31 Jordan	2006-2016	56 Philippines	2006-2016
7 Burkina Faso	2006-2014	32 Kazakhstan	2006-2016	57 Rwanda	2014-2016
8 Bangladesh	2006-2016	33 Kenya	2006-2016	58 Senegal	2009-2016
9 Belize	2010-2011	34 Kyrgyz Republic	2006-2016	59 Serbia	2012-2016
10 Bolivia	2006-2016	35 Cambodia	2006-2016	60 Suriname	2011-2014
11 Brazil	2006-2016	36 Lao PDR	2013-2016	61 Swaziland	2014-2016
12 Barbados	2008-2016	37 Liberia	2015-2016	62 Chad	2006-2016
13 Bhutan	2013-2016	38 Lesotho	2006-2016	63 Thailand	2006-2016
14 China	2006-2016	39 Morocco	2006-2016	64 Tajikistan	2007-2012, 2014-2016
15 Côte d'Ivoire	2010-2016	40 Moldova	2010-2016	65 Trinidad and Tobago	2006-2016
16 Cameroon	2006-2013, 2015-2016	41 Madagascar	2006-2016	66 Tunisia	2006-2011, 2014-2016
17 Colombia	2006-2016	42 Mexico	2006-2016	67 Tanzania	2006-2016
18 Dominican Republic	2006-2016	43 Macedonia, FYR	2006-2016	68 Uganda	2006-2016
19 Ecuador	2006-2013, 2015-2016	44 Mali	2006-2016	69 Ukraine	2006-2016
20 Egypt, Arab Rep.	2006-2016	45 Montenegro	2014-2016	70 Vietnam	2007-2016
21 Ethiopia	2006-2016	46 Mongolia	2006-2016	71 Yemen, Rep.	2011-2014, 2016
22 Georgia	2006-2016	47 Mozambique	2007-2016	72 South Africa	2006-2016
23 Ghana	2008-2016	48 Mauritania	2006-2016	73 Zambia	2006-2015
24 Guinea	2014-2015	49 Malawi	2008-2016	74 Zimbabwe	2006-2011, 2014-2016
25 Gambia, The	2006-2012, 2015-2016	50 Namibia	2006-2016		

We control our baseline model for the GDP per capita (GDPpc) in PPP.⁵ The level of economic development, proxied by GDP per capita, is a control variable widely used in development studies. We also carry out an additional robustness check, controlling with other socioeconomic variables related to women's education and health from the World Development Indicators of the World Bank and the Human Development Data of the UNDP. In particular, in accordance with the literature and in relation to women's education, we consider female mean years of schooling (Myosf) and the ratio of mean years of schooling for females and males (Myosr); for women's health, we consider female life expectancy at birth (Leabf); and for reproductive health, we consider the fertility rate (Fr). We also consider the level of general education and health of each country by using the UNDP Education Index (Eduindex) and the UNDP Life Expectancy Index (Leindex). See Table 2 for descriptive statistics of all variables used in the study and Table A2 of the Appendix for their definitions and sources.

Table 2. Descriptive statistics.

Variable	Obs.	Min.	Max.	Mean	Std. deviation
EPO	685	0.31	0.88	0.64	0.11
A.PI	685	2.33	5.70	3.48	0.56
A1PR	685	2.03	5.79	3.68	0.68
A2EC	685	1.63	5.71	2.92	0.69
A3UI	685	1.69	5.34	3.09	0.66
A4GE	685	2.14	5.53	3.40	0.53
A5S	685	2.56	6.36	4.33	0.74
GDPpc	685	721.18	31,951.02	7,071.40	5,839.29
Myosf	388	1.00	12.30	6.55	3.14
Myosr	388	0.10	1.35	0.83	0.21
Leabf	617	47.40	80.71	68.94	8.43
Fr	617	1.25	6.99	3.34	1.48
Eduindex	617	0.18	0.81	0.55	0.15
Leindex	617	0.35	0.89	0.71	0.12

Source: UNDP (2018), World Bank (2018), World Economic Forum (2018)

3.2. Methodology

We have data on 74 countries for different years. This allows us to consider a data panel analysis in our estimation strategy that, given the wider variation of the variables over time, provides reliable estimates on the association between the institutional quality variables and the economic participation gender gap. Panel data models allow for unobserved fixed effects to be specified in the model, thus allowing for better control of unmeasured factors that affect outcomes, in particular countries or years. To begin with, we test for the null hypothesis of no country effects, which is rejected in all estimations (p-value 0.000), implying that a pooled regression model is inappropriate, as estimates made with pooled OLS would be biased (Breusch & Pagan, 1980). Therefore, we must use panel data models, as they permit controlling for individual effects not controlled by the explanatory variables introduced in the models.

The high persistence of the economic gender gap is determinant in the choice of the most convenient panel data method of estimation, namely a dynamic panel data model. This

⁵ The GDP per capita variable is used in thousands.

dynamic panel data estimation has important advantages with respect to time series or traditional static techniques: (i) this approach allows us to work with the entire data panel, which ensures that unobserved or omitted fixed effects can be specified to estimate the relevant parameters (Hsiao, 2003); (ii) it highlights the short-term dynamics, showing if there is conditional convergence among countries; (iii) and it allows to account for the high persistence of the economic gender gap.

Hence, we formulate the following panel data model to analyze the economic gender gap, EPO_{ct} , for country c at time t :

$$EPO_{ct} = \zeta_c + \beta_1 EPO_{ct-1} + \beta_2 IQ_{ct} + \beta_3 x_{ct} + \omega_{ct} \quad (1)$$

where ζ_c is the fixed term for each country that captures individual-specific effects that are constant over time and not directly observed or included in the model, EPO_{ct-1} is the lagged level of the dependent variable that controls for short term dynamics and conditional convergence, IQ_{ct} is the respective index of public institutional quality (public institutions and its five major areas, A1PR-A5S), x_{ct} are the control variables, and ω_{ct} is a normally distributed error term.

The coefficient of the lagged variable is of special interest because, if we rewrite (1):

$$\Delta EPO_{ct} = \zeta_c + (\beta_1 - 1)EPO_{ct-1} + \beta_2 IQ_{ct} + \beta_3 x_{ct} + \omega_{ct}$$

$\Delta EPO_{ct} = EPO_{ct} - EPO_{ct-1}$. If β_1 is smaller than one, it is consistent with conditional convergence, which means that countries relatively close to their steady-state economic participation gender gap will experience a slowdown in their economic participation gender gap growth. In this case, fixed effects, institutional variables and other control variables affect the steady-state EPO level to which country c converges. On the other hand, if β_1 is greater than one, there is no convergence effect and all regressors would measure differences in steady-state EPO growth rates. Our results show that β_1 is lower than one in all cases, so there is conditional convergence. A second interpretation of the coefficient on the lagged EPO is that the larger the parameter of persistence β_1 is, the longer the influence of institutional quality upon the EPO time series. The inclusion of the lag of EPO as an explanatory variable introduces long-term effects into the model (see Gundersen & Ziliak, 2004).

We discard using the model only in first-differences because it may lead to important finite sample bias problems when variables are highly persistent, which is expected to be the case for variables such as EPO. Moreover, the removal of unobserved time-invariant effects may lead to a spuriously better fit for the data and to a change in the inference drawn from the estimation (Bond, Hoeffler, & Temple, 2001; Malinen & Gallego Ramírez, 2013). Under these conditions, lagged levels of the variables are only weak instruments for subsequent first-differences. To overcome this problem, the system GMM procedure (Arellano & Bover, 1995; Blundell & Bond, 1998) adds to the first-difference model a set of equations in levels, where the instruments of the levels are suitable lags of their own first differences.

In particular, we use the one-step system GMM estimator that is more reliable for finite sample inference (Blundell & Bond, 1998; Blundell, Bond, & Windmeijer, 2000; Bond, 2002; Windmeijer, 2005). It estimates a system of equations in both first-differences and levels, in which the instruments in the level equations are lagged first differences of the variables. We consider panel-robust standard errors to control for possible heteroskedasticity and serial correlation in errors originated by unobservable variables persistently correlated over time with EPO.

We validate the assumptions underlying system GMM by testing the null of absence of first- (m1 test) and second-order (m2 test) serial correlation in the disturbances, respectively (Arellano and Bond 1991). Absence of autocorrelation requires that the m1 test reject (this is the subjunctive used with a “that” clause) the null hypothesis, while the m2 does not. Additionally, the Hansen test of over-identifying restrictions is the most commonly used test in assessing the joint validity of the proposed instruments set. This test examines the correlation between the instruments and the regression residuals, where the null hypothesis is the absence of such a correlation.

Nevertheless, identification of the parameters would be weak or even not possible in the event of the series are random walks or near unit root processes. Owing the fact that spurious regressions are susceptible to appear in time series, we perform a stationarity analysis with the object of providing the most convenient method of estimation. Irrespective of variables that are bounded in the unit interval should not possess a unit root since they cannot have an infinite variance (see Jäntti & Jenkins, 2010), it is possible that the distribution could have a stochastic trend at other moments such as at the mean or kurtosis (White & Granger, 2011). Thereby, notwithstanding that EPO is bounded by the unit interval, we test for possible unit roots. To study the stationarity of all the time series, we run the augmented Dickey-Fuller tests (ADF) (Said & Dickey, 1984) as well as the Im-Pesaran-Shin (IPS) panel unit-root test (Im, Pesaran, & Shin, 2003), which assumes cross-section independence. If the results show that the time series have unit roots, the data should be differentiated in order to make it stationary and thus to avoid spurious regression in the variables. For both tests, we consider the equation with and without a linear trend. The results for each variable in the model are shown in Table A3 and A4 of the Appendix so that it can be verified that the unit-root hypothesis is rejected for all variables.

Our dynamic approach includes the lagged values of EPO as explanatory variables, which control for omitted variables that change over time, in contrast with other estimations that control for country characteristics that are constant over time. It also takes into consideration the potential endogenous nature of public institutional quality. In this sense, consideration could be given to the possibility of a two-way causality that may run from EPO to public institutional quality as well. We can also relax the strict exogeneity assumption for the control variables, which can be considered as predetermined, allowing for no contemporaneous correlation with disturbances and for feedback from lagged EPO values to the current value for the respective control variables. This way, our dynamic panel data models treat the lagged information on EPO and the different public institutional quality measures as endogenous, while the control variables are considered predetermined rather than strictly exogenous.

Our baseline model includes, as a control variable, the log of GDP per capita in PPP. To test the robustness of our results, in accordance with prior studies we estimate other model specifications considering the set of additional education and health control variables described above.

4. Results

The baseline results of the one-step system GMM estimator are presented in Table 3. The results show that the models are well-fitted with statistically insignificant test statistics for both the second-order autocorrelation in the second differences (m2) and the Hansen J-statistics of over identifying restrictions. The residuals in the first difference should be serially correlated (m1) by way of construction but the residuals in the second difference should not be serially correlated (m2). The first lag of EPO and the logarithm of GDP per capita are significant in most specifications.

The results reflect diverse levels of significance in the relationship between several components of public institutions and the economic gender gap. First, they highlight that some aspects of public institutions are significantly associated to the economic gender gap. In particular, we observe that a better structure of property rights (A1PR), an efficient government that does not waste public resources (A4GE) and a secure environment (A5S) seem to be associated to lower economic gender gaps. Nevertheless, according to our findings, public trust in politicians or irregular payments and bribes (related to Ethics and Corruption) or favoritism in decisions of government officials and judicial independence (related to Undue Influence) appear not to account for the economic gender gap.

Table 3. Institutional quality and economic participation and opportunity. Baseline models.

A. Public Institutions (A.PI)	0.020** [0.0073]					
A1. Property Rights (A1PR)	0.019*** [0.0053]					
A2. Ethics and corruption (A2EC)	0.007 [0.0057]					
A3. Undue influence (A3UI)	0.010 [0.0067]					
A4. Government efficiency (A4GE)	0.020** [0.0069]					
A5. Security (A5S)	0.014*** [0.0040]					
GDPpc	0.002*	0.002*	0.002*	0.002*	0.001	0.001
	[0.0007]	[0.0007]	[0.0008]	[0.0009]	[0.0006]	[0.0006]
Lagged EPO (t-1)	0.871***	0.870***	0.948***	0.928***	0.881***	0.894***
	[0.0427]	[0.0338]	[0.0314]	[0.0382]	[0.0396]	[0.0289]
Number of countries	74	74	74	74	74	74
Observations	685	685	685	685	685	685
Hansen Test p-value	0.1488	0.1415	0.0982	0.1083	0.0721	0.1081
m1 p-value	0.0000	0.0001	0.0000	0.0001	0.0000	0.0001
m2 p-value	0.3906	0.3214	0.3813	0.4024	0.4653	0.4118

*** Significant at 1% level; ** Significant at 5% level; * Significant at 10% level.

m1: Arellano a Bond Test AR (1); m2: Arellano a Bond Test AR (2)

In order to test the robustness of our baseline model, we conduct a sensitivity analysis by introducing several socioeconomic variables commonly used in the literature (see Table 4). We show that the baseline results remain significant in most model specifications. That is, Property Rights, Government Effectiveness and Security are significant while Ethics and Corruption and Undue Influence continue to be irrelevant on the basis of our results, corroborating the foregoing findings.

Given the considerable heterogeneity existing across countries in terms of economic and social development, we also estimate separately the baseline model by geographical areas and income levels.

As shown in Table 5, the results slightly differ from the baseline model when we consider each region on its own. In the case of Latin America and the Caribbean (LAC), it is worth emphasizing the high significance of the variety of institutional variables examined,

highlighting how public institutions particularly matter for the economic gender gap in these countries.

Concerning Sub-Saharan Africa (SSA) countries, we observe that the problems related to ethics and corruption seem to be especially detrimental for economic gender equality in these countries. In this line, our outcomes endorse Stockemer's (2011) conclusions, which point out that high levels of corruption appear to be a major barrier against women's efforts to gain positions of responsibility and management in SSA countries, as they tend to reinforce human rights violations and strengthen traditional power networks.

Lastly, it should be stressed that the results suggest the absence of statically significant impacts of public institutions on the economic gender gap in Middle East and North Africa (MENA) and East and South Asia and Pacific (ESAP) countries. This suggests that in these countries we should focus on factors other than public institutions to account for the economic gender gap. In this sense, some authors have underlined the importance of social institutions, including cultural and religious aspects, in some countries of these regions (see e.g. Morrisson & Jütting, 2005; Branisa, Klasen, Ziegler, Drechsler, & Jütting, 2014).

In order to examine institutional effects by income level, we also analyze the results following the World Bank guidelines. We group developing countries into low-income (<1,005 current US\$), lower-middle income (1,006 - 3,955 current US\$) and upper-middle income (3,956 - 12,235 current US\$) according to their GNI/Capita at July 1, 2017 (see Table 6). With this analysis, the significance of the diverse institutional variables in upper-middle income countries (including numerous LAC and European and Central Asian countries) is remarkable. Similarly, as expected, Ethics and Corruption appears as a significant component in low-income countries, most of them being SSA countries. In this regard, according to Davis (2014), it is important to underline that the state capacity of low-income countries is sharply limited by resource constraints, making it difficult to recruit foreign courts, prosecutors, regulators, and plaintiffs into the project of combating local corruption and to create effective anticorruption institutions.

5. Concluding remarks

In this paper we study the extent to which different facets of public institutions determinant of economic performance are associated to the economic gender gap in developing countries. Our findings suggest that institutional quality is significantly related to the gender gap in economic participation and opportunity, so that a higher quality institutional environment seems to go hand in hand with lower gender gap. Among the specific institutional aspects examined, deficiencies in property rights, government ineffectiveness and lack of security appear to be especially linked to higher economic gender gaps.

Table 4. Summary of sensitivity analysis including variations in the baseline specifications

	A.PI	A1PR	A2EC	A3UI	A4GE	A5S
Baseline	0.020** [0.007]	0.019*** [0.005]	0.008 [0.006]	0.011 [0.007]	0.021** [0.007]	0.014*** [0.004]
Including Myosf	0.020** [0.007]	0.019** [0.006]	0.016* [0.008]	0.011 [0.007]	0.020** [0.007]	0.014*** [0.004]
Including Myosr	0.024** [0.008]	0.024*** [0.007]	0.017* [0.008]	0.015* [0.008]	0.024** [0.008]	0.016*** [0.005]
Including Leabf	0.018* [0.008]	0.021** [0.006]	-0.005 [0.007]	0.000 [0.008]	0.010 [0.008]	0.013** [0.004]
Including Fr	0.018* [0.008]	0.019*** [0.006]	0.008 [0.007]	0.007 [0.008]	0.019* [0.008]	0.010* [0.004]
Including Myosf and Leabf	0.018* [0.008]	0.020** [0.007]	0.006 [0.008]	0.002 [0.008]	0.011 [0.008]	0.013** [0.005]
Including Myosf and Fr	0.003* [0.002]	0.014* [0.006]	0.011 [0.007]	0.005 [0.007]	0.014* [0.007]	0.008* [0.004]
Including Myosr and Leabf	0.016 [0.009]	0.020** [0.007]	0.003 [0.008]	-0.001 [0.009]	0.009 [0.009]	0.011* [0.004]
Including Myosr and Fr	0.016* [0.008]	0.018** [0.007]	0.012 [0.007]	0.007 [0.008]	0.016* [0.008]	0.008* [0.004]
Including Myosf, Leabf and Fr	0.013 [0.008]	0.016* [0.007]	0.007 [0.007]	0.001 [0.007]	0.009 [0.008]	0.008* [0.004]
Including Myosr, Leabf and Fr	0.014 [0.008]	0.018** [0.007]	0.008 [0.007]	0.002 [0.008]	0.010 [0.008]	0.007 [0.004]
Including UNDP Eduindex and UNDP Leindex	0.017* [0.007]	0.018** [0.006]	-0.002 [0.007]	0.005 [0.007]	0.016* [0.007]	0.013** [0.004]

Table 5. Summary of sensitivity analysis by groups of countries. Baseline

	A.PI	A1PR	A2EC	A3UI	A4GE	A5S	Number of countries / Observations
Baseline	0.020** [0.007]	0.019*** [0.005]	0.007 [0.006]	0.010 [0.007]	0.020** [0.007]	0.014*** [0.004]	74 / 685
Sub-Saharan Africa	0.027** [0.010]	0.021** [0.007]	0.029** [0.011]	0.017 [0.010]	0.026* [0.011]	0.013* [0.006]	28 / 247
East and South Asia and Pacific	0.007 [0.006]	0.005 [0.006]	-0.004 [0.005]	0.004 [0.005]	0.004 [0.005]	0.010 [0.006]	13 / 129
Europe and Central Asia	0.017** [0.006]	0.006 [0.004]	0.008 [0.005]	0.011* [0.005]	0.014* [0.006]	0.024* [0.011]	12 / 111
Latin America and the Caribbean	0.046*** [0.009]	0.037*** [0.008]	0.017* [0.007]	0.029*** [0.006]	0.041*** [0.007]	0.025*** [0.007]	16 / 151
Middle East and North Africa	0.021 [0.017]	0.020 [0.016]	0.012 [0.011]	0.017 [0.010]	0.025 [0.021]	0.012 [0.008]	5 / 47

*** Significant at 1% level; ** Significant at 5% level; * Significant at 10% level.

Table 6. Summary of sensitivity analysis by income level. Baseline

	A.PI	A1PR	A2EC	A3UI	A4GE	A5S	Number of countries / Observations
Baseline	0.020** [0.007]	0.019*** [0.005]	0.007 [0.006]	0.010 [0.007]	0.020** [0.007]	0.014*** [0.004]	74 / 685
Low income countries	0.025*** [0.007]	0.018** [0.006]	0.024** [0.008]	0.009 [0.006]	0.020** [0.007]	0.013* [0.005]	18 / 154
Lower-middle income countries	0.019* [0.008]	0.012* [0.005]	0.011 [0.007]	0.010 [0.005]	0.020** [0.008]	0.013** [0.005]	34 / 317
Upper-middle income countries	0.034*** [0.007]	0.031*** [0.006]	0.000 [0.007]	0.020** [0.007]	0.028*** [0.008]	0.023*** [0.005]	22 / 195

*** Significant at 1% level; ** Significant at 5% level; * Significant at 10% level.

We also reveal that public institutions do not matter equally among groups of countries. In the case of upper middle-income countries, particularly Latin America and the Caribbean, a broad range of institutional aspects of the public sphere, including undue influence on judicial and government decisions, appear to be closely related to the economic gender gap. This tends to support the need for structural reforms in public institutions in these countries, not only in order to enhance economic efficiency, but also to propel economic gender equality. Improvements in the state's capability in the field of property rights, judicial independence, government efficiency and security can be construed as a necessary but not sufficient condition to progress in labor participation, remuneration and representation in management and responsibility positions of women. In this sense, specific governance reforms, such as promoting the implementation of participatory processes in the planning, execution and monitoring of public policies by civil society or taking advantage of the new technologies for a more transparent allocation of public services, can be used as instruments to narrow the economic gender gap.

In low-income economies, such as SSA countries, problems of ethics and corruption emerge as a key matter against economic gender equality. Therefore, reducing corruption should be at the heart of gender equality policies, as corruption tends to perpetuate situations of discrimination against women, lowering the opportunities for women to have access, for example, to certain markets and credits and to the decision-making circles in government, political systems and companies. Nevertheless, addressing corruption is not automatic and requires the concerted attention of a wide range of stakeholders, from politicians and government officials to the private sector and civil society organizations, as well as international organizations and wealthy countries, since corruption operates globally.

For other groups of countries, for instance, in MENA countries, the results suggest no statistically significant impacts of public institutions on the economic gender gap, pointing out that other social, cultural and economic factors matter more than public institutions themselves. Although it is beyond the scope of this study, in this respect a specific sociocultural analysis of each country should be taken into consideration in a challenging and promising extension of this paper. Likewise, further research is needed to better understand the particular links of the relationship between public institutions and the economic gender gap in developing countries, dealing in addition with the diverse components of each of the five institutional aspects examined in order to provide detailed guidance to policy makers and other stakeholders.

Appendix

Table A.1. Areas, components, and sub-components of public institutions

A. Public institutions
1. Property Rights
1.01 Property rights
1.02 Intellectual property protection ^{1/2}
2. Ethics and corruption
1.03 Diversion of public funds
1.04 Public trust in politicians
1.05 Irregular payments and bribes
3. Undue influence
1.06 Judicial independence
1.07 Favoritism in decisions of government officials
4. Government efficiency
1.08 Wastefulness of government spending
1.09 Burden of government regulation
1.10 Efficiency of legal framework in settling disputes
1.11 Efficiency of legal framework in challenging regulations
1.12 Transparency of government policymaking
5. Security
1.13 Business costs of terrorism
1.14 Business costs of crime and violence
1.15 Organized crime
1.16 Reliability of police services

Source: Global Competitiveness Report (Schwab & Sala-i-Martin, 2017)

Table A.2. Definitions and sources of the variables

Variable	Abbreviation	Definition	Source
Economic Participation and Opportunity	EPO	Weighted average obtained by scaling the participation gap (0.199 of final weight), the remuneration gap (0.531 of final weight) and the advancement gap (0.27 of final weight). The participation gap is captured using the difference between women and men in labour force participation rates. The remuneration gap is captured through a hard data indicator (ratio of estimated female-to-male earned income) and a qualitative indicator gathered through the World Economic Forum's annual Executive Opinion Survey (wage equality for similar work). Finally, the gap between the advancement of women and men is captured through two hard data statistics (the ratio of women to men among legislators, senior officials and managers, and the ratio of women to men among technical and professional workers).	World Economic Forum (1)
Public Institutions	A0PI	Weighted average of property rights, ethics and corruption, undue influence, government efficiency and security subindexes in order to determine the legal and administrative framework within which individuals, firms, and governments interact in a country.	World Economic Forum (2)
Property Rights	A1PR	Weighted average obtained by scaling the answer of the Executive Opinion Survey data from 1 to 7 in order to quantify to the extent to which property rights (including financial assets) and intellectual property are protected in a country.	World Economic Forum (2)
Ethics and Corruption	A2EC	Weighted average obtained by scaling the answer of the Executive Opinion Survey data from 1 to 7 in order to quantify the frequency of irregular payments and bribes, the frequency of illegal diversion of public funds to companies, individuals, or groups and the ethical standards of politicians in a country.	World Economic Forum (2)
Undue Influence	A3UI	Weighted average obtained by scaling the answer of the Executive Opinion Survey data from 1 to 7 in order to quantify the independence of the judicial system from influences of the government, individuals, or companies as well as the favouritism of government officials to well-connected firms and individuals when deciding upon policies and contracts in a country.	World Economic Forum (2)
Government Efficiency	A4GE	Weighted average obtained by scaling the answer of the Executive Opinion Survey data from 1 to 7 in order to quantify the wastefulness of government spending, the burden of government regulation, the transparency of government policymaking and the efficiency of the legal framework in settling disputes and challenging regulations in a country.	World Economic Forum (2)
Security	A5S	Weighted average obtained by scaling the answer of the Executive Opinion Survey data from 1 to 7 in order to quantify the extent to which crime, violence, organized crime (mafia-oriented racketeering, extortion) and the threat of terrorism impose costs on businesses and the reliability of police services in a country.	World Economic Forum (2)
GDP per capita based on purchasing power parity (PPP). (constant 2011 international \$)	GDPpc	PPP GDP is gross domestic product converted to international dollars using purchasing power parity rates. An international dollar has the same purchasing power over GDP as the U.S. dollar has in the United States. GDP at purchaser's prices is the sum of gross value added by all resident producers in the economy plus any product taxes and minus any subsidies not included in the value of the products. Data are in constant 2011 international dollars.	The World Bank (3)

Note: (1) Global Gender Gap Report (Hausmann, Tvson, & Zahidi, 2017); (2) Global Competitiveness Index (World Economic Forum, 2018);

Table A.2. Definitions and sources of the variables (cont.)

Variable	Abbreviation	Definition	Source
Mean years of schooling, female (years)	Myosf	Average number of years of education received by women ages 25 and older, converted from education attainment levels using official durations of each level.	United Nations Development Programme (4)
Mean years of schooling, ratio female over male value	Myosr	Average number of years of education received by people ages 25 and older, converted from educational attainment levels using official durations of each level, female over male value.	United Nations Development Programme (4)
Life expectancy at birth, female (years)	Leabf	Life expectancy at birth indicates the number of years a newborn infant would live if prevailing patterns of mortality at the time of its birth were to stay the same throughout its life.	The World Bank (3)
Fertility rate, total (births per woman)	Fr	Total fertility rate represents the number of children that would be born to a woman if she were to live to the end of her childbearing years and bear children in accordance with age-specific fertility rates of the specified year.	The World Bank (3)
UNDP Education index	Eduindex	Average of mean years of schooling (of adults) and expected years of schooling (of children), both expressed as an index obtained by scaling with the corresponding maxima.	United Nations Development Programme (4)
UNDP Life expectancy index	Leindex	Life expectancy at birth expressed as an index using a minimum value of 20 years and a maximum value of 85 years.	United Nations Development Programme (4)

Note: (1) Global Gender Gap Report (Hausmann, Tyson, & Zahidi, 2017); (2) Global Competitiveness Index (World Economic Forum, 2018); (3) World Development Indicators (World Bank, 2018); (4) Human Development Data (UNDP, 2018).

Appendix A.3. The Augmented Dickey-Fuller (ADF) panel-data unit-root tests

Variable			Time trend not included		Time trend included	
			Statistic	p-value	Statistic	p-value
Economic Participation and Opportunity (EPO)	Inverse chi-squared	P	278.130	0.000	401.452	0.000
	Inverse normal	Z	-4.376	0.000	-5.465	0.000
	Inverse logit t	L*	-6.052	0.000	-9.734	0.000
	Modified inv. chi-squared	Pm	8.618	0.000	16.095	0.000
A. Public Institutions (A.PI)	Inverse chi-squared	P	434.541	0.000	410.273	0.000
	Inverse normal	Z	-6.935	0.000	-8.683	0.000
	Inverse logit t	L*	-11.448	0.000	-11.567	0.000
	Modified inv. chi-squared	Pm	18.102	0.000	16.630	0.000
A1. Property Rights (A1PR)	Inverse chi-squared	P	317.067	0.000	467.846	0.000
	Inverse normal	Z	-5.524	0.000	-7.029	0.000
	Inverse logit t	L*	-7.678	0.000	-11.977	0.000
	Modified inv. chi-squared	Pm	10.979	0.000	20.121	0.000
A2. Ethics and corruption (A2EC)	Inverse chi-squared	P	354.070	0.000	429.468	0.000
	Inverse normal	Z	-6.584	0.000	-6.886	0.000
	Inverse logit t	L*	-8.911	0.000	-11.699	0.000
	Modified inv. chi-squared	Pm	13.222	0.000	17.794	0.000
A3. Undue influence (A3UI)	Inverse chi-squared	P	463.151	0.000	467.155	0.000
	Inverse normal	Z	-8.336	0.000	-8.115	0.000
	Inverse logit t	L*	-13.018	0.000	-13.070	0.000
	Modified inv. chi-squared	Pm	19.836	0.000	20.079	0.000
A4. Government efficiency (A4GE)	Inverse chi-squared	P	414.490	0.000	455.814	0.000
	Inverse normal	Z	-6.173	0.000	-8.366	0.000
	Inverse logit t	L*	-10.775	0.000	-13.200	0.000
	Modified inv. chi-squared	Pm	16.886	0.000	19.392	0.000
A5. Security (A5S)	Inverse chi-squared	P	316.807	0.000	371.109	0.000
	Inverse normal	Z	-5.934	0.000	-6.068	0.000
	Inverse logit t	L*	-7.935	0.000	-9.648	0.000
	Modified inv. chi-squared	Pm	10.963	0.000	14.256	0.000

Appendix A.4. The Im-Pesaran-Shin (IPS) panel-data unit-root tests

Variables	Time trend not included		Time trend included	
	Statistic	p-value	Statistic	p-value
Economic Participation and Opportunity (EPO)	-5.378	0.000	-5.303	0.000
A. Public Institutions (A.PI)	-15.257	0.000	-4.281	0.000
A1. Property Rights (A1PR)	-11.822	0.000	-7.823	0.000
A2. Ethics and corruption (A2EC)	-4.393	0.000	-3.747	0.000
A3. Undue influence (A3UI)	-8.220	0.000	-6.365	0.000
A4. Government efficiency (A4GE)	-5.443	0.000	-5.380	0.000
A5. Security (A5S)	-3.997	0.000	-2.931	0.002

References

- Almasifard, M. (2018). Gender wage gap in selected developing upper-middle income countries. *International Journal for Researcher Development*, 17(2), 142–156. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1108/MRR-09-2015-0216>
- Anderson, S., & Bidner, C. (2015). Property Rights over marital transfers. *The Quarterly Journal of Economics*, 130(3), 1421–1484. <https://doi.org/10.1093/qje/qjv014>
- Arellano, M., & Bover, O. (1995). Another look at the instrumental variable estimation of error-components models. *Journal of Econometrics*, 68(1), 29–51. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(94\)01642-D](https://doi.org/10.1016/0304-4076(94)01642-D)
- Asongu, S. A., & Kodila-Tedika, O. (2018). Institutions and Poverty: A Critical Comment Based on Evolving Currents and Debates. *Social Indicators Research*, 139(1), 99–117. <https://doi.org/10.1007/s11205-017-1709-y>
- Blundell, R., & Bond, S. (1998). Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models. *Journal of Econometrics*, 87(1), 115–143. [https://doi.org/10.1016/S0304-4076\(98\)00009-8](https://doi.org/10.1016/S0304-4076(98)00009-8)
- Blundell, R., Bond, S., & Windmeijer, F. (2000). Estimation in dynamic panel data models: Improving on the performance of the standard GMM estimator. In *Nonstationary panels, panel cointegration, and dynamic panels* (pp. 53–91). Emerald Group Publishing Limited. [https://doi.org/10.1016/S0731-9053\(00\)15003-0](https://doi.org/10.1016/S0731-9053(00)15003-0)
- Bond, S. (2002). Dynamic panel data models: a guide to micro data methods and practice. *Portuguese Economic Journal*, 1(2), 141–162. <https://doi.org/10.1007/s10258-002-0009-9>
- Bond, S., Hoeffler, A., & Temple, J. R. W. (2001). *GMM Estimation of Empirical Growth Models* (CEPR Discussion Paper No. 3048). Nuffield College, University of Oxford.
- Branisa, B., Klasen, S., Ziegler, M., Drechsler, D., & Jütting, J. (2014). The Institutional Basis of Gender Inequality: the Social Institutions and Gender Index (SIGI). *Feminist Economics*, 20(2), 29–64. <https://doi.org/10.1080/13545701.2013.850523>
- Breusch, T. S., & Pagan, A. R. (1980). The Lagrange multiplier test and its applications to model specification in econometrics. *Review of Economic Studies*, 47(1), 239–253. <https://doi.org/10.2307/2297111>
- Bussmann, M. (2009). The Effect of Trade Openness on Women's Welfare and Work Life. *World Development*, 37(6), 1027–1038. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2008.10.007>
- Çagatay, N., & Özler, S. (1995). Feminization of the Labor Force: The Effects of Long- Term Development and Structural Adjustment. *World Development*, 23(11), 1883–1894. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(95\)00086-R](https://doi.org/10.1016/0305-750X(95)00086-R)
- Chong, A., & Gradstein, M. (2007). Inequality and Institutions. *The Review of Economics and Statistics*, 89(3), 454–465.
- Comim, F., & Nussbaum, M. C. (2014). *Capabilities, Gender, Equality : Towards Fundamental Entitlements*. Cambridge University Press.
- Davis, K. E. (2014). The prospects for anticorruption law in middle-income countries. In R. Peerenboom & T. Ginsburg (Eds.), *Law and Development of Middle-Income Countries: Avoiding the Middle-Income Trap* (pp. 288–306). Cambridge: Cambridge University

- Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139235730>
- Despotovic, D., Cvetanovic, S., Nedic, V., & Despotovic, M. (2016). Economic, social and environmental dimension of sustainable competitiveness of European countries. *Journal of Environmental Planning and Management*, 59(9), 1656–1678. <https://doi.org/10.1080/09640568.2015.1085370>
- Dollar, D., Fisman, R., & Gatti, R. (2001). Are women really the “fairer” sex? Corruption and women in government. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 46(4), 423–429. [https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(01\)00169-X](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(01)00169-X)
- Dollar, D., & Kraay, A. (2003). Institutions, trade, and growth. *Journal of Monetary Economics*, 50, 133–162. [https://doi.org/10.1016/S0304-3932\(02\)00206-4](https://doi.org/10.1016/S0304-3932(02)00206-4)
- Ferreira, J. J., Fayolle, A., Fernandes, C., & Raposo, M. (2017). Effects of Schumpeterian and Kirznerian entrepreneurship on economic growth: panel data evidence. *Entrepreneurship and Regional Development*, 29(1–2), 27–50. <https://doi.org/10.1080/08985626.2016.1255431>
- Fink, N. C., & Barakat, R. (2013). *Strengthening Community Resilience against Violence and Extremism: The Roles of Women in South Asia*. Goshen.
- Gray, M. M., Kittilson, M. C., & Sandholtz, W. (2006). Women and globalization: A study of 180 countries, 1975–2000. *International Organization*, 60(2), 293–333. <https://doi.org/10.1017/S0020818306060176>
- Gundersen, C., & Ziliak, J. P. (2004). Poverty and macroeconomic performance across space, race, and family structure. *Demography*, 41(1), 61–86. <https://doi.org/10.1353/dem.2004.0004>
- Hausmann, R., Tyson, L. D., & Zahidi, S. (2006). *The Global Gender Gap Report*. World Economic Forum. Geneva.
- Hausmann, R., Tyson, L. D., & Zahidi, S. (2017). *The Global Gender Gap Report 2017*. World Economic Forum.
- Hossain, N., Musembi, C. N., & Hughes, J. (2010). *Corruption, Accountability and Gender: Understanding the Connections*.
- Hsiao, C. (2003). *Analysis of panel data*. Cambridge: University Press.
- ILO. (2017). *Economic Impacts of Reducing the Gender Gap* (What Works Research Brief No. 10). Geneva.
- Im, K. S., Pesaran, M. H., & Shin, Y. (2003). Testing for unit roots in heterogeneous panels. *Journal of Econometrics*, 115(1), 53–74. [https://doi.org/10.1016/S0304-4076\(03\)00092-7](https://doi.org/10.1016/S0304-4076(03)00092-7)
- Jäntti, M., & Jenkins, S. P. (2010). The impact of macroeconomic conditions on income inequality. *Journal of Economic Inequality*, 8(2), 221–240. <https://doi.org/10.1007/s10888-009-9113-8>
- Kaushik, B., & López-Calva, L. F. (2011). Functionings and Capabilities. In K. J. Arrow, A. Sen, & K. Suzumura (Eds.), *Handbook of Social Choice and Welfare* (Vol. 2, pp. 153–187). Amsterdam: Elsevier B.V. [https://doi.org/10.1016/S0169-7218\(10\)00016-X](https://doi.org/10.1016/S0169-7218(10)00016-X)
- Malinen, T., & Gallego Ramírez, D. (2013). Inequality and growth: Another look with a new

- measure and method. *Journal of International Development*, 25(1), 122–138.
<https://doi.org/10.1002/jid.2812>
- Meyer, L. B. (2006). *Trade liberalization and women's integration into national labor markets: A cross-country analysis*. *Social Indicators Research* (Vol. 75).
<https://doi.org/10.1007/s11205-004-6399-6>
- Morrison, C., & Jütting, J. P. (2005). Women's discrimination in developing countries: A new data set for better policies. *World Development*, 33(7), 1065–1081.
<https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2005.04.002>
- Najimi, B. (2018). *Gender and public participation in Afghanistan: Aid, Transparency and Accountability*. Palgrave-Macmillan.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- Oduro, A. D., & Van Staveren, I. (2015). Engendering economic policy in Africa. *Feminist Economics*, 21(3), 1–22.
- Perera, L. D. H., & Lee, G. H. Y. (2013). Have economic growth and institutional quality contributed to poverty and inequality reduction in Asia? *Journal of Asian Economics*, 27, 71–86. <https://doi.org/10.1016/j.asieco.2013.06.002>
- Pérez-Moreno, S., Rodríguez, B., & Luque, M. (2016). Assessing global competitiveness under multi-criteria perspective. *Economic Modelling*, 53, 398–408.
<https://doi.org/10.1016/j.econmod.2015.10.030>
- Said, S. E., & Dickey, D. A. (1984). Testing for unit roots in autoregressive-moving average models of unknown order. *Biometrika*, 71(3), 599–607.
<https://doi.org/10.2139/ssrn.2882101>
- Schimmel, B., & Pech, B. (2004). *Corruption and Gender: Approaches and Recommendations for Technical Assistance*. Eschborn: Federal Ministry for Economic Cooperation and Development of Germany.
- Schwab, K., & Porter, M. E. (2006). *The Global Competitiveness Report 2006-2007*. Geneva.
- Sephrivand, A. (2017). The Effect of Government Size and Trade Openness on Gender Wage Gap in Developing Countries during 2001–2013. *The Indian Journal of Labour Economics*, 60(3), 501–515. <https://doi.org/10.1007/s41027-018-0105-8>
- Stockemer, D. (2011). Women's parliamentary representation in Africa: The impact of democracy and corruption on the number of female deputies in national parliaments. *Political Studies*, 59(3), 693–712. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9248.2011.00897.x>
- Transparency International. (2007). *Gender and Corruption: Understanding and Undoing the Linkages* (TI Working Paper No. #03/2007).
- UNDP. (2014). *UNDP Gender Equality Strategy 2014-2017. The Future We Want: Rights and Empowerment*. United Nations Development Programme. New York.
- UNDP. (2016). *Human Development Report 2016. United Nations Development Programme*. New York. <https://doi.org/eISBN:978-92-1-060036-1>
- UNDP. (2018). Gender equality: women's economic empowerment. Retrieved May 15,

- 2018, from <http://www.undp.org/content/undp/en/home/gender-equality/women-s-economic-empowerment.html>
- Wacker, K. M., Cooray, A., & Gaddis, I. (2017). Globalization and Female Labor Force Participation in Developing Countries: An Empirical (Re-)Assessment. In B. Christensen & C. Kowalczyk (Eds.), *Globalization* (pp. 545–583). Springer Berlin Heidelberg. <https://doi.org/10.1007/978-3-662-49502-5>
- White, H., & Granger, C. W. J. (2011). Consideration of Trends in Time Series. *Journal of Time Series Econometrics*, 3(1). <https://doi.org/10.2202/1941-1928.1092>
- Windmeijer, F. (2005). A finite sample correction for the variance of linear efficient two-step GMM estimators. *Journal of Econometrics*, 126(1), 25–51. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2004.02.005>
- World Bank. (2015). *World Bank Group Gender Strategy (FY16-23): Gender Equality, Poverty Reduction and Inclusive Growth*. Washington, DC: The World Bank.

13 Sectorial Development

13.1 M1. La RSC y el cumplimiento legal, instrumentos para frenar la expropiación de espacio y tiempo digitales - Gustavo Matias Clavero

CSR and legal compliance, instruments to curb the expropriation of digital space and time

La RSC y el cumplimiento legal, instrumentos para frenar la expropiación de espacio y tiempo digitales

Gustavo Matías Clavero

Profesor titular de Economía Aplicada en la Autónoma de Madrid (UAM), Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la UAM y Licenciado en Ciencias de la Información por la UCM
Gustavomatiasclavero@uam.es

13.Pobreza, desigualdad y desarrollo económico:

(Nota borrador de ponencia que, en caso de ser aceptada, rogaría ser autorizado a pulir, reordenar y completar antes de exponerla en su caso en la XXI Reunión)

RESUMEN

El mundo afronta crecientes tendencias hacia la insostenibilidad del desarrollo, y por tanto del bienestar de sus gentes, como muestra la emergencia de la idea del desarrollo sostenible. Esta devino en disciplina económica y política gracias al pacto por la sostenibilidad surgido desde la ONU en 1992, que hoy se plasman en los Objetivos para el Desarrollo Sostenible hasta el 2030 (ODS 2030), aunque desde entonces han crecido algunas desigualdades, a las que se suman la creciente apropiación del espacio y del tiempo del "infórmico" por su "digitalismo". Las políticas de RSC y cumplimiento legal se presentan como alternativas a esos problemas, pero en la revisión de literatura que sigue constatamos que se incumplen y distan de reducir el calentamiento global y aún menos el social. Proponemos como alternativa cuantificar cada una de sus variables, incluirlas en un nuevo contrato social más explícito e invertir la carga de la prueba: demostrar que se cumplen.

ABSTRACT

The world is facing growing trends towards the unsustainability of development, and therefore the welfare of its people, as shown by the emergence of the idea of sustainable development. Its became economic and political discipline thanks to the pact for sustainability emerged from the UN in 1992, which today are reflected in the Sustainable Development Goals until 2030 (ODS 2030), although since then some inequalities have grown, in addition to the increasing appropriation "infolitical" space and time by its "digitalism". The policies of CSR and legal compliance are presented

as alternatives to these problems, but in the literature review that follows we find that they are not compliant and are far from reducing warmings global and social. So, we propose as an alternative to quantify each of its variables , include them in a new and more explicit social contract, and reverse the burden of proof, demonstrating that they are met.

Palabras clave: Responsabilidad social corporativa (RSC), cumplimiento, nueva economía, *stakeholders*, analógico, digital, *infolítico*, *infopistas*, *blockchain*, inteligencia artificial, robots, *fake news*,

Introducción

La tendencia de la economía global a la creciente intensidad en información y conocimiento, fenómeno que implica el retroceso relativo de las intensidades en materia y energía que describimos en [Telecomunicaciones en el umbral del infolítico: una introducción prospectiva \(Matías, 1995\)](#)¹, ha dado lugar a decenas de conceptualizaciones de “nuevas economías”: economía circular, de empresas con impacto positivo, colaborativa, “slow economy”, del bien común, finanzas éticas, economía verde y ecologista, economía social y solidaria, feminista, de decrecimiento, movimiento de transición, economía procomún o “P2P”... y un largo etcétera.

Presentamos entonces al “infolítico” como una nueva era de la humanidad portadora de tantos cambios, cuantitativos y cualitativos, como el paso del paleolítico al neolítico, no solo de una revolución industrial más, como gran parte de la literatura sigue contextualizando los citados cambios. Y ello a pesar de que, apenas una década después, el ["Diccionario de uso del español actual"](#), publicado en 2006 por Ediciones SM²), incluye por primera vez el término "infolítico" o "infolítica", tras aparecer en numerosos libros y algunas publicaciones académicas, como "Referido a un periodo histórico que se caracteriza por el uso generalizado de la información".

En la actual economía y sus nuevas nuevas economías del “infolítico” (cuyas pautas estructurales han discurrido desde las *infopistas* y han empezado a generar transformaciones de gran envergadura también en las instituciones, por lo que en otra propuesta de comunicación proponemos encajarlos en el método estructural para dotar a este de mayor vigor explicativo), empresas, administraciones públicas, todas las demás instituciones y sus *stakeholders* (trabajadores, consumidores y usuarios, directivos, acreedores, deudores, proveedores, cualquier forma de propiedad, etc) están cambiando a ritmo acelerado. La causa es que se ha alterado el sustrato de sus relaciones y han surgido nuevas leyes, pautas y normas de comportamiento en torno a un capitalismo cada día más digital que financiero, industrial, mercantil o agrario (*Digitalismo*, 2001)³.

Los efectos en muchos órdenes de esos cambios y transformaciones estructurales demandan con frecuencia respuestas más efectivas en el ámbito institucional, entre ellas la de un “nuevo contrato social” en todo el mundo, que cada día somos más en reclamar, hasta ahora sin mucho eco formal en las instituciones globales, internacionales o nacionales, mientras surgen evidencias de que en muchas prácticas se intenta imponer de facto ese contrato.

Surja al final o no explícita o implícitamente, sea por el modelo del conflicto (Hobbes) o por el de la cooperación (Rousseau), algunos pasos hacia este segundo modelo se dieron mediante el [consenso surgido en la ONU durante la Cumbre de Río de Janeiro](#)

¹ Matías, Gustavo (1995), [Telecomunicaciones en el umbral del infolítico: una introducción prospectiva](#), BBVA

² Ediciones SM (2006), *Diccionario de uso del español actual*. Este diccionario no cita autor alguno del término por primera vez. Pero el académico de la RAE Juan Luis Cebrian, durante su discurso de aceptación al de ingreso de José B Terceiro sí citó como autor al que escribe esta comunicación.

³ Terceiro, José B, y Matías, Gustavo (2001): *Digitalismo*, Taurus

[\(1992\)⁴ para asumir como objetivo mundial el desarrollo sostenible e incluso extender ese consenso al diseño de unos indicadores para medirlo.](#) Consensos luego plasmados en los Objetivos del Milenio para el año 2010 y ahora para los ODS 2030. Debemos admitirlos y valorarlos para que no caigan en el vacío esos y otros avances, caso del europeo al incorporar el objetivo de sostenibilidad a los tratados constitutivos de su Unión.

El cambio en el mundo del trabajo lo acaba de ilustrar en nombre de los trabajadores y sus sindicatos con claridad el último informe de la OIT: [Perspectivas sociales y del empleo en el mundo: Tendencias 2019](#), al señalar por ejemplo que ya la mayoría de los 3.300 millones de personas empleadas en todo el mundo no goza de un nivel suficiente de seguridad económica. El gran problema ya no es el paro (hoy otra vez en mínimos históricos), sino las malas condiciones de trabajo, la precariedad de los contratos y condiciones laborales. Estas han sido alteradas por ese *digitalismo*, extendido a todo el mundo por apenas una veintena de nuevas grandes digitales globales, sus plataformas y cadenas de valor y suministros en las que participan millones de empresas, en especial PYMES y autónomos. De ahí que los positivos efectos iniciales de la revolución digital parecen empañados por esos y otros muy negativos. Está [cambiando, como acaba de decir el Banco Mundial, hasta la propia naturaleza del trabajo](#). Pero las nuevas tecnologías como la inteligencia artificial, sus robots y [conexiones a través del internet de las cosas](#) (ya 10.000 y camino de superar las 64.000 en 2026, para entonces casi 10 veces al número de humanos) precipitarán mucho más los cambios los próximos años y causarán disrupciones, al destruir masivamente empleos (algunos vaticinan que hasta el 40% antes del 2035, [caso de Kai-Fu Lee en su libro `Al Superpowers`](#)).

Los demás *stakeholders*, sobre todo los consumidores, también cambian. Ya toman decisiones de compra sensibles o incluso críticas con la publicidad y el hiperconsumo, y hasta conscientes de los impactos negativos laborales y medioambientales. Lo mismo podemos decir de directivos, acreedores, deudores, proveedores, cualquier forma de propiedad, e incluso contribuyentes, etc. Y ese cambio generacional trae nuevas relaciones sociales; algunos estudios confirman que la juventud Z ya no cabalga, como antes la *millennial*, entre lo analógico y digital, sino que es 100% nativa digital⁵.

Entre tanto, las responsabilidades penales, antes confinadas en las personas físicas, ya se extienden a las jurídicas en muchos países. Las empresas deben dar cuenta en sus memorias de información no financiera, de creciente importancia para que tomen decisiones los *stakeholders*, entre ellos accionistas o propietarios e incluso contratistas de las administraciones públicas en sus convocatorias de contratos públicos, equivalentes al 20% del PIB en España y más del 30% en otros países, con gran impacto social en salud, educación y construcción. Sin embargo, por el uso y abuso de pautas y estándares que prestan más atención a cuestiones formales que a los indicadores de impacto social objetivo o subjetivo de la RSC y del cumplimiento

⁴ Ramón Tamames, Gustavo Matías Clavero, Gemma Durán (Directores- Coordinadores), "EL DESARROLLO SOSTENIBLE Y SUS INDICADORES. Diez años después de la Cumbre de Río 1992", (Actas del curso de verano UAM, La Cristalera, julio 2003)

⁵ Vilanova, Nuria (2019), *Generación Z: jóvenes que dejan viejos a los millennials*, Revista Economistas, nº 161

legal, algunas de las empresas que encabezan los *ranking* de cumplimiento y RSC son al mismo tiempo las que más incumplen, por ejemplo al encabezar también las reclamaciones de consumidores o la desatención a las demandas de sus trabajadores y otros *stakeholders*. Su publicidad o propaganda captura la reputación más que la atención en el propio cumplimiento o la RSC. Pero con nuevas tecnologías como DLT / [blockchain e inteligencia artificial, anticipadoras del nuevo modelo social, según el Foro de Internet](#), hay soluciones para evitar ese mal uso de las normas y prácticas o desatención de las demandas de los *stakeholders*, aunque también paradójicamente surgirán oportunidades para sortearlas o marginarse si falta una visión ética en su aplicación.

Un problema es que los 17 objetivos de desarrollo sostenible acordados por la ONU describen cómo ha de ser el mundo en 2030, sin incluir instrucciones de cómo abordarlos. Somos las personas o agentes sociales, con todas nuestras instituciones o formas de participación, quienes hemos de abordarlos. De la mano de la Agenda 2030 (17 ODS y 169 “targets” asociados), hay que trabajar para y con las personas, sin dejar que las superestructuras institucionales capturen los resultados, ni menos el sentido o dirección de nuestras acciones personales. Hay que superar e incluso romper para ello las interferencias entre los poderes políticos y económicos, sin que los frecuentes conflictos de interés que corrompen relaciones e instituciones se apropien o apoderen de los esfuerzos personales y colectivos. Ello implica un sistema de incentivos y desincentivos efectivos hacia la sostenibilidad, en especial a través de fiscalidad y la contratación pública, etc. Se trata de llegar a un mundo sin externalidades negativas, sin más de 800 millones con hambre y grandes riesgos de pobreza y exclusión por razón de raza, género, creencias, etc, o sin acceso a la energía, las finanzas o las tecnologías de la información; integrar lo financiero y no financiero (criterios ASG, o ambientales, sociales y de gobernanza corporativa).

Algunas propuestas de soluciones

Para alentar tantos empeños y otros futuros, ahora más que nunca defenderemos que la RSC e incluso el cumplimiento legal hay que probarlos, invirtiendo la carga de la prueba.

Reputación, intangibles...

Todas ellas se caracterizan por la expansión del sector terciario o de servicios, por cuyas características estructurales frecuentemente resaltadas por la literatura la información

la representación, lo virtual, las patentes, las franquicias, la reputación, la comunicación y, en definitiva, la credibilidad y la confianza, entraron como factor decisivo en el corazón mismo del sistema. Es lo que definimos como economía o capitalismo reputacional.

La Asociación Tactical Whistleblower promueve para ello una plataforma con soluciones en *blockchain*, Inteligencia Artificial y otras tecnologías emergentes para la democracia económica y la sostenibilidad en la empresa y en las demás instituciones, basada en evitar los conflictos de interés con *rating* colaborativos en dos capas: una de ratios e indicadores objetivos, tanto financieros como no financieros, ambos valorados por expertos, y otra capa más subjetiva abierta a todos los *stakeholders*, en especial trabajadores y consumidores.

En este proyecto colaboran casi un centenar de personas, desde matemáticos a ingenieros informáticos y economistas, abogados y periodistas como Carlos Trías y Gustavo Matías, quienes acumularon desde los años noventa experiencia al analizar los indicadores de desarrollo sostenible y exponerlos los últimos años en dictámenes, reuniones y actos públicos del Comité Económico y Social Europeo, la UAM, el Observatorio de RSC, Economistas frente a la Crisis y [Foro de Economía Progresista](#). Ideas también defendidas en el CESE por Trías como ponente y representante de los consumidores españoles en sus dictámenes unión bancaria (2012), unión fiscal (2014) medidas para completar la unión bancaria ante las *Fintech* (2017), y otros de 2018 como finanzas sostenibles, futuro de la industria, confianza y seguridad en el internet de las cosas. También en congresos de la Sociedad de SocioEconomía Mundial (SASE) sobre inclusión financiera y digital ante la disrupción de *Fintech*: I (México 2014) & III (Colombia 2017) [Iberoamerican Socioeconomic Meeting](#) y la Sociedad de Economía Mundial (Almería 2018).

Entre la veintena de *papers* académicos publicados por Tactical destacan [TABOOW: cosystem Guardian](#). [Whitepaper](#), y ["SURENET: A Distributed Compliance Network for Taboow"](#). Igualmente, Calabuig, Falciani, Sánchez Pérez, y Garcia Raffi, entre otros autores de Tactical han publicado: 1) [Quasi-Pseudo-Metrics and Extension of Lipschitz-Type Functions in Machine Learning](#) 2) ["Dreaming Machine Learning: Graph Quasi-Distances and Lipschitz-Extensions for Modeling Financial Processes"](#), 3) [Graph Quasi-Distances and Extension of Semi-Lipschitz Functions in Machine Learning](#), 4) [Graph Distances for Determining Inter-Entities Relations: A Topological Approach to Fraud Detection"](#) y [otros papers académicos](#).

.....Propuesta de ponencia y guion para las primeras jornadas del Foro Economía Crítica:

LA EXPROPIACIÓN DEL ESPACIO Y TIEMPO DIGITALES: IDEAS PARA FRENARLAS

La promesa de superar barreras espaciales y temporales en la actividad humana que traen las tecnologías de la información y comunicación (TICs) se diluye para la gran mayoría de la población en pérdidas de tiempo y espacio vitales. Ello es básicamente debido a dos instrumentos: la apropiación de externalidades, subvenciones cruzadas y ventajas regulatorias capturadas en contextos de mercados bilaterales o multilaterales por los grandes grupos monopolísticos (los más valorados por los

mercados mundiales en las últimas décadas), que además incumplen algunas de las más elementales normas de RSC. Algunas ideas para superar las restricciones e insostenibilidad de ese modelo reforzado por el neoliberalismo serían reconfigurar los valores básicos que dan sentido y estructura a la acción económica y a la producción institucional, cambiar en consecuencia los indicadores cuantitativos privados y públicos (contabilidad privada y contabilidad nacional), y revalorizar la RSC como instrumento de control de los principales agentes: las empresas, que en el futuro deberían guiarse por normas obligatorias y menos subjetivas, a través de consejos autónomos e independientes formados por sus "stakeholders" que validen especialmente la información no financiera o de sostenibilidad de las mismas sin la corrupción introducida por otras mediaciones.

En la primera parte describiré la actual etapa humana de inicio del infolítico o capitalismo digital, distinto al de carácter financiero, industrial o mercantil. Retomaré para ello mis artículos sobre la conceptualización del infolítico (BBVA 1994), el de 1998 en la Revista del Ministerio de Trabajo bajo el título "El trabajo en el espacio y en el tiempo digital", algunas ideas de los libros "Digitalismo (2000)" y "Los intangibles en el valor de las empresas". Todo ello para probar la paradoja, tras la aplicación de elementales métodos cualitativos DAFO u otros cuantitativos de carácter estructural, de que carecemos de información adecuada, y por tanto de valores apropiados, sobre el principal factor de la economía del conocimiento: la información. Pero también de falta de orientación o adecuación en la configuración de los valores humanos.

Ese contexto propicia los mecanismos de distorsión o complejización de los mercados como "autoridades" tanto de asignación como de redistribución de recursos (compitiendo en ello con funciones atribuidas inicialmente a los estados nacionales), mediante al recurso a mercados bilaterales o multilaterales, a ejemplificar con algunos financiero (los principales del dinero) y otros de información donde prolifera la apropiación de externalidades, subvenciones cruzadas y ventajas regulatorias capturadas por grupos de tendencia monopolística. Las consecuencias pueden medirse en hechos como la centralización de la actividad humana en torno a mercados como el de trabajo que no sirven para controlar dichas externalidades, sino al contrario ayudan a esa apropiación y consiguiente expropiación del espacio y tiempo tanto de los agentes incluidos como sobre todo de los crecientemente excluidos. En España, por ejemplo, el tiempo y espacio vital del conjunto de la población que recibe rentas y consume desde la cuna a la tumba representa ya menos del 10% (si, menos de la décima parte) del tiempo valorado por los mercados de trabajo.

Esta paradojas de falta de información se amplifica cuando proliferan nuevas formas de economía basadas en la información. A este efecto repasaré la decena de tipos de conceptualizaciones de nuevas economías en emergencia: sostenible, circular, compartida y un largo que llegan a la comunal o del bien común. Todo ello acrecienta la complejidad y los consiguientes debates sobre la capacidad explicativa y cuantitativa de las horas de trabajo como metodología para medir lo producido por ese valor del trabajo vivo o del amortizable. También a si la información y conocimiento acumulada en ese trabajo muerto que nutre los principales capitales actuales (que igualmente mapearé) deben de ser libres o susceptibles de apropiación mediante monopolios de patentes, como en el caso del software o de las redes de información

y conocimiento que alimentan hoy todos los procesos de innovación. En el análisis de este apartado utilizaré resúmenes de Piketty y Mason, entre otros analistas, además de ideas de mi tesis doctoral sobre el poder y de la ponencia sobre elementos para su reconfiguración presentados y publicados tras las IV jornadas de Economía Crítica (1.994).

Las necesarias reconfiguración de valores humanos y cuantificación de valores económicos debe pasar por la mejora de la contabilidad privada y de la contabilidad nacional, creando mercados más transparentes tanto de intangibles ya valorados en los mismos como de externalidades no valoradas por ellos, a efectos de que se incorporen en los mercados institucionalizados o por institucionalizar. Para ello, concluiré que la importancia y transparencia o comparabilidad buscadas en los financieros deben de extenderse también a otros activos, como el talento, las patentes, las marcas, etc.

Para afrontar las enormes oportunidades y amenazas que ofrece el nuevo espacio y tiempo digitales, así como valorar adecuadamente sus fortalezas y debilidades habría igualmente que mejorar la RSC, convirtiéndola en obligatoria por parte de las institucionales internacionales y nacionales, aunque todo en transparente, inteligible y comparable, al contrario de lo que sucede actualmente. La próxima transposición por España de la directiva europea de información no financiera ofrecerá una oportunidad, ignorada por prensa y partidos políticos, de mejorar la huella del emergente tejido empresas español en lo económico, medioambiental y social. Pero tras el último código de buen gobierno y las nuevas normas sobre responsabilidad de los directivos, su RSC mejora menos de lo requerido por los cambios en ese trípode, y sobre todo por la creciente demanda de información veraz y de transparencia real, acrecentada por la [transformación de relaciones iniciada con la revolución digital](#). Así se tupen potenciales vías de consenso de sus grupos de interés, sean directos (accionistas, trabajadores, consumidores, acreedores, proveedores, etc), indirectos (reguladores, afectados por las externalidades empresariales, contribuyentes, pensionistas, etc) o circunstanciales (electores, quizá indignados por las contrapartidas privadas de la corrupción pública y el descrédito institucional...). Así se ciega la democracia económica y se obstaculiza la sostenibilidad del sistema, lo que deslegitima al propio empresario o directivo. Las acciones y memorias de RSC, concebidas como [vías de mejorar la reputación e incluso el valor de sus intangibles](#), tienen escasa credibilidad, cuando no mala reputación. Ello a pesar de exhibir proles de certificados, indicadores e incluso posiciones en los observatorios, todos necesarios pero insuficientes .

¿Cómo resolver todo ello sin riesgos de caer en costosos e innecesarios conflictos sobre cogestión, sovietización, etc? Crear un consejo social independiente y externo a cada empresa interesada en acreditar su sostenibilidad, abierto a la participación de todos sus grupos de interés, con la función de valorar nuevas memorias de RSC, que por la directiva sustituirán a las presentadas y publicadas por la CNMV y se extenderán a otras muchas empresas cotizadas y no cotizadas. Para incentivar esos caudales de transparencia y veracidad, propongo que las voluntariamente sometidas a ese contraste o control social de su información obtengan mejores valores en concursos públicos y ventajas fiscales.

Conclusiones

.....y las crecientes demandas de un nuevo contrato social aprobados sin fijar instrumentos para su cumplimiento ya ello. Lo lograremos si conseguimos medirlos. Proponemos que cada una de las variables del cumplimiento legal, ya regulado en normas nacionales e internacionales obligatorias, así como las prácticas más o menos voluntarias de Responsabilidad Social Corporativa (RSC), sean cuantificadas puntual y rigurosamente, invirtiendo la carga de la prueba. Hoy ya hay soluciones tecnológicas y organizativas para realizar esas medidas de prueba e impacto, caso de las propuestas por la Asociación Tactical Whistleblower para la trazabilidad de las facturas en la contratación pública y en las cadenas de suministro

.....La ocasión de exigirá ofrecentras los programas electorales de los partidos españoles ante las pasadas elecciones generales del 28 de abril, así como las locales, autonómicas y europeas del 20 de mayo 2019 en toda la UE

Bibliografía

...Harari

Matías, Gustavo

(1995), [Telecomunicaciones en el umbral del infolítico: una introducción prospectiva](#), BBVA

Ediciones SM (2006), *Diccionario de uso del español actual*. Este diccionario no cita autor alguno del término por primera vez. Pero el académico de la RAE Juan Luis Cebrian, durante su discurso de aceptación al de ingreso de José B Terceiro sí citó como autor al que escribe esta comunicación.

Piketty ...

Mason...

Terceiro, José B, y Matías, Gustavo (2001): *Digitalismo*, Taurus

<u>Timoteo,</u>	<u>Jesús</u>
<u>Matías,</u>	<u>Gustavo</u>
<u>Buxaderas,</u>	<u>Eduardo</u>
<u>Ferruz, Sonia</u>	

Los intangibles en el valor de las empresas: El negocio de Fausto

Vilanova, Nuria (2019), *Generación Z: jóvenes que dejan viejos a los millennials*, Revista Economistas, nº 161

.....Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa (RSC). Ver y comparar evolución de informes de memorias 2014-2017

<https://observatoriorsc.org/la-responsabilidad-social-corporativa-en-las-memorias-anuales-de-las-empresas-del-ibex-35/>

.....OCU y New Economy and Social Innovation: Otro consumo para un futuro mejor Nuevas economías al servicio de las personas y el planeta, 2019

World Economic Forum:

AI Governance: A Holistic Approach to Implement Ethics into AI

https://weforum.my.salesforce.com/sfc/p/#b0000000GycE/a/0X000000cPI1/i.8ZWL2HIR_kAnvckyqVA.nVVqrWIS4LCM1ueGy.gBc

4ª revolución industrial y globalización 4.0

<https://es.weforum.org/agenda/2018/11/la-cuarta-revolucion-industrial-impulsa-la-globalizacion-4-0/>

13.2 M2. La distribución internacional de la renta y el comercio de petróleo - Antonio Jose Garzon Gordon, Luis Ángel Hierro Recio

La distribución internacional de la renta y el comercio de petróleo

International distribution of income and oil trade

Antonio José Garzón Gordón
Universidad de Sevilla
aggordon@us.es

Luis Ángel Hierro Recio
Universidad de Sevilla
lhierro@us.es

Resumen

El objetivo de este trabajo es analizar el mercado internacional de petróleo como mecanismo indirecto de redistribución de la renta a nivel internacional. Para ello, estimamos las rentas que se transfieren a través de sus exportaciones durante el periodo de 1995-2016. A partir de estas estimaciones, analizamos el efecto redistributivo que produce el comercio de petróleo, calculando su impacto en función del nivel de renta de los países, el efecto entre países exportadores e importadores y los determinantes de su evolución. Los resultados que encontramos son, en primer lugar, que el comercio internacional de petróleo reduce la desigualdad internacional, afectando mayormente a los países con niveles de renta más bajo; en segundo lugar, son las exportaciones las que generan el efecto positivo en la redistribución y, en tercer lugar, es el precio del petróleo el principal determinante del efecto redistributivo de las rentas del petróleo, de manera que un aumento de este está vinculado a un incremento de la redistribución.

Palabras claves: mercado del petróleo, rentas, redistribución, desigualdad

JEL: D31, F10

Abstract

The aim of this study is to analyse the international oil market as an indirect redistributive mechanism. For this purpose, we estimate the amount of rents transferred through oil exports during the period between 1995-2016. We analyse the oil market redistributive effect, estimating the impact on different income levels, the effect on exporting and importing countries and the main drivers of redistribution. The results findings are: firstly, international oil trade reduce income inequality, mostly affecting low income countries; secondly, the positive redistributive effect is led by exports and, thirdly, oil price is the main driver of the redistributive effect, so that, his increases are linked to increases in redistribution.

Keywords: oil market, rents, redistribution, inequality

1. Introducción

La desigualdad mundial de la renta ha experimentado un descenso desde la década de 1990 (Bourguignon, 2016; Milanovic, 2016; Niño-Zarazua et al., 2017). Esta tendencia, asociada con la globalización, muestra una doble vertiente. Se ha producido una reducción de la desigualdad entre países, como consecuencia de un mayor crecimiento de los países en desarrollo, mientras que la desigualdad interna de los países ha aumentado (Bourguignon, 2016; Milanovic, 2016). La desigualdad entre países supone entre el 65% y 75% de la desigualdad global de la renta (; Bourguignon y Morrison, 2002; Milanovic, 2002; Anand y Segal, 2015), por tanto, sus variaciones tienen un impacto importante en la desigualdad mundial.

Las variaciones en la distribución de la renta entre países se producen a través de cambios en la producción. La globalización, que ha introducido importantes cambios en la localización de la producción (Baldwin, 2011), ha provocado variaciones en la distribución de la renta entre países a través de mayores tasas de crecimiento de algunos países en desarrollo (Rodrik, 2011, 2013). Por otra parte, existen mecanismos de redistribución de la renta a nivel internacional. Entre ellos destaca la ayuda humanitaria. Bourguignon et al. (2009) calculan un efecto redistributivo positivo de 0,44 puntos porcentuales en el índice de gini. Además, el impacto positivo se concentra principalmente en los países que se encuentran en la parte más baja de la distribución mundial de la renta (Bourguignon et al., 2009). Otro mecanismo de redistribución son las remesas enviadas por los inmigrantes a sus países de origen, que se constituyen como transferencias de renta desde los países ricos a los países más pobres. Estas remesas reducen los niveles de pobreza de los países receptores (Adams y Page, 2005).

Aparte de los mecanismos citados, existe un mecanismo indirecto de redistribución internacional de la renta a través del comercio de bienes no reproducibles, como son los recursos naturales. Puesto que estos bienes son limitados, generan una renta económica a sus productores. Esta renta podemos definirla como la diferencia entre el precio que obtienen los productores y los costes de extracción, que incluyen la remuneración del trabajo y del capital (Segal, 2011). En la medida que estos bienes se comercian a nivel internacional, se produce una transferencia de rentas desde los países importadores a los países exportadores. En este trabajo estudiamos el efecto redistributivo que tiene el comercio del petróleo. El petróleo es la materia prima más comercializada a nivel internacional, suponiendo sus exportaciones el 8,3% del valor de las exportaciones mundiales en 2017, por un valor de 875 mil millones de dólares (UNCSTAD, 2018). Además, se encuentra concentrado en determinados países, especialmente en los pertenecientes a la OPEP, que presentan el 72% de las reservas probadas (BP, 2018). Todo ello implica que el comercio del petróleo tiene un alto potencial para producir una redistribución de rentas entre países exportadores e importadores.

En este trabajo estimamos las rentas que se transfieren a través del comercio internacional de petróleo para un amplio periodo que abarca de 1995 a 2016. Para ello, estimamos las rentas que reciben los países por las exportaciones de petróleo y las que pagan por las importaciones, obteniendo las rentas netas. Según nuestras

estimaciones, los países exportadores han recibido de media, en el periodo analizado, 435 mil millones de dólares constantes en rentas, lo que supone el 5,11% del PIB conjunto de estos países.

Una vez calculadas las rentas del comercio del petróleo, analizamos el efecto redistributivo que tienen sobre la distribución internacional de la renta. Para ello, construimos un contrafactual de la distribución internacional de la renta detrayendo del PIB de cada país las rentas netas del comercio del petróleo. Empleando estos datos, estimamos los índices de gini de la distribución internacional de la renta y del contrafactual construido y calculamos los índices de Reynolds y Smolensky (1977) y Pechman y Okner (1974) que miden el efecto redistributivo de las rentas del petróleo. Para analizar el impacto de las rentas en función de los niveles de renta, llevamos a cabo un análisis de incidencia por deciles, siguiendo la metodología de Ravallion y Chen (2003).

La redistribución de la renta a través del comercio del petróleo se puede articular a través de dos vías: las rentas recibidas en las exportaciones, que incrementan el PIB de los países exportadores, y las rentas pagadas por las importaciones, que reducen el PIB de los importadores. Para analizar la incidencia de ambos instrumentos en el efecto redistributivo llevamos a cabo una descomposición factorial, siguiendo la metodología de Shorrocks (2013), basada en el valor de Shapley (1931). Posteriormente analizamos el efecto de la reordenación en la redistribución. La reordenación se define como los cambios de posición de los países en la distribución de la renta como consecuencia de la redistribución. Este efecto reduce el efecto redistributivo total. Para su estimación, seguimos la metodología empleada por Kakwani (1984) que divide el efecto redistributivo en dos: redistribución vertical y efecto reordenación.

Por último, analizamos los determinantes de las variaciones del efecto redistributivo a lo largo del periodo a través de una regresión en diferencias, en la que incluimos distintos factores explicativos como las variaciones del precio y del volumen de exportaciones, así como la producción de petróleo de esquisto en Estados Unidos, cuyo impacto en el mercado del petróleo ha sido notable (Kilian, 2017).

Los principales resultados que obtenemos son: en primer lugar, el efecto redistributivo que ocasionan las rentas transferidas en el comercio internacional del petróleo es positivo, es decir, contribuyen a reducir la desigualdad entre países. La magnitud es ligeramente inferior a la redistribución que provoca la ayuda humanitaria, según las estimaciones de Bourguignon et al. (2009). El impacto de las rentas es mayor en los deciles más bajos. Sin embargo, se produce un desplazamiento hacia los deciles superiores a lo largo del periodo. En segundo lugar, son las exportaciones quienes determinan el efecto redistributivo de las rentas del petróleo, mientras que las importaciones tienen un efecto negativo y reducido. Esto implica que la redistribución se produce por mejoras relativas de los países exportadores de renta baja, y no mediante una mayor contribución relativa de los países más ricos, generalmente importadores de petróleo. Finalmente, el precio del barril de petróleo es el principal determinante de las variaciones del efecto redistributivo, de manera que un aumento del precio está relacionado con un incremento de la redistribución. Además, el

aumento del peso de la producción de petróleo de esquisto en la producción mundial está vinculado a la reducción del efecto redistributivo.

El resto del trabajo se organiza de la siguiente manera: en el apartado 2 se expone la metodología y la estimación de las rentas del mercado del petróleo. En el apartado 3 definimos la metodología aplicada para el análisis del efecto redistributivo de las rentas del comercio de petróleo. El apartado 4 recoge los resultados obtenidos. Finalmente, en el apartado 5 se exponen las conclusiones del trabajo y se discuten los resultados.

2. Estimación de las rentas del comercio internacional del petróleo

La producción de petróleo genera rentas económicas. Estas rentas se definen como la diferencia entre los ingresos que obtiene el propietario de los recursos y sus costes de extracción, que incluyen la retribución de los distintos factores productivos empleados. El petróleo comercializado a nivel internacional supuso el 8,3% del total de exportaciones mundiales en 2017 (UNCTAD, 2018), por lo que un parte importante de las rentas que obtienen los productores de petróleo proceden de las exportaciones. El resultado es una transferencia de renta desde los países importadores hacia los países exportadores de petróleo.

Para calcular las rentas del petróleo obtenidas de las exportaciones, partimos de los datos del Banco Mundial incluidos en la base de datos *Adjusted Net Savings*. Esta base de datos proporciona para cada país las rentas obtenidas de la producción de petróleo en proporción del PIB. Partiendo de estos datos y del PIB nominal, calculamos las rentas obtenidas de la producción de petróleo en términos monetarios (dólares corrientes). Estas rentas incluyen las obtenidas a través de las exportaciones de petróleo, así como las procedentes de la venta del petróleo dentro de las fronteras del país.

A continuación, dividimos las rentas en valor monetario entre la producción de petróleo en barriles que obtenemos de la base de datos *International Energy Statistics* de la Energy Information Administration (EIA) y obtenemos la renta por barril. Dividiendo dicha renta entre el precio medio anual a nivel mundial que proporciona el Banco Mundial en la base de datos *World Bank Commodity Price Data*, obtenemos el porcentaje que supone la renta sobre el precio del barril en tanto por uno. Para obtener el valor de las rentas procedentes de las exportaciones de petróleo en dólares corrientes aplicamos el porcentaje obtenido al valor monetario en dólares corrientes de las exportaciones de petróleo del país publicado en la base de datos *UNCTADStats*.

Para relativizar esta magnitud respecto al tamaño de la economía de cada país, dividimos entre el PIB en términos corrientes, para obtener finalmente las rentas de exportaciones respecto al PIB. Esta variable la denominamos *Export/PIB*, está expresada en porcentaje y según lo explicado responde a la siguiente ecuación:

$$Export/PIB_{it} = \frac{\left(\frac{RentaProd}{PIB_{it}} \times PIB_{it}\right)/Prod_{it}}{Precio_t} \times Exportaciones_{it} \quad (1)$$

Donde $\frac{RentaProd}{PIB_{it}}$ representa las rentas de la producción de petróleo en porcentaje del PIB, PIB_{it} representa el PIB en dólares corrientes, $Prod_{it}$ es la producción de petróleo expresada en barriles, $Precio_t$ es el precio medio anual del barril de petróleo y $Exportaciones_{it}$ es el valor de las exportaciones de petróleo en dólares corrientes.

Para el caso de los países importadores de petróleo, dada la falta de datos precisos sobre la procedencia de las importaciones de cada país, optamos por calcular un porcentaje medio global de las rentas pagadas para cada año. Para ello, calculamos la media de los porcentajes de renta de cada país exportador ponderada por el peso de las exportaciones de cada país respecto al total. El resultado es un porcentaje de renta sobre el precio medio para cada año a nivel mundial, expresado en tanto por uno, que aplicamos al valor monetario en dólares corrientes de las importaciones de petróleo de cada país importador, también obtenidos de la base de datos *UNCTADStats*. El resultado lo dividimos por el PIB nominal del país. De esta forma obtenemos la variable *Import/PIB*, expresada en porcentaje y que responde a la siguiente ecuación:

$$Import/PIB_{it} = \frac{\left(\sum_{i=1}^n \left(\frac{RentaProd}{PIB_{it}} \times PIB_{it}\right)/Prod_{it} \times P_{it}\right)}{PIB_{it}} \times Importaciones_{it} \quad (2)$$

Donde $Importaciones_{it}$ expresa el valor de las importaciones de petróleo en dólares corrientes y P_{it} el peso relativo de las exportaciones de cada país. Finalmente, construimos la balanza de rentas para cada país, calculada como la diferencia entre las rentas obtenidas de las exportaciones y las rentas pagadas en las importaciones, que igualmente, relativizamos respecto al PIB de cada país. Esto nos permite dividir la muestra entre los países con una balanza de rentas positiva, es decir, que reciben unas rentas de las exportaciones superiores a las rentas que pagan por las importaciones, y países con balanza negativa, es decir, aquellos que pagan rentas por las importaciones superiores a las rentas que obtienen de exportar petróleo. Esta variable se denomina *Rentas/PIB*, expresada en porcentaje que según lo explicado responde a la siguiente ecuación:

$$Rentas/PIB = Export/PIB - Import/PIB \quad (3)$$

En este trabajo empleamos una muestra de 85 países, y que abarca el periodo de 1995 a 2016. La muestra representa el 84% de la población y el 93% de la producción mundial para 1995 y el 79% de la población y 91% de la producción en 2016. La selección de los países que componen la muestra se ha realizado en función de la disponibilidad de los datos empleados en el trabajo y están recogidos en el anexo 1. Se han eliminado de la muestra aquellos países para los que no estaban recogidos las series temporales de las variables empleadas o existían observaciones discontinuas. En los casos excepcionales de omisión de un dato puntual dentro de

una serie temporal, hemos procedido a estimarlos a través de interpolación lineal. No obstante, ha sido un procedimiento empleado excepcionalmente.

Tabla 1. Rentas netas media/PIB (1995-2016)

País	Rentas/PIB	País	Rentas/PIB	País	Rentas/PIB
Angola	36,71	Malasia	0,12	Suecia	-0,82
Iraq	35,61	Bolivia	0,10	Sri Lanka	-0,83
Congo	34,76	Georgia	0,09	Kenia	-0,87
Libia	29,60	Indonesia	0,01	República Checa	-0,89
Kuwait	26,15	Luxemburgo	0,00	España	-0,92
Gabón	22,35	Namibia	0,00	Finlandia	-1,00
Omán	21,63	Malawi	-0,01	Polonia	-1,01
Arabia Saudí	20,25	Suazilandia	-0,02	Chile	-1,08
Emiratos Árabes Unidos	15,33	Botsuana	-0,02	Rumania	-1,10
Yemen	15,32	Gambia	-0,03	Portugal	-1,16
Qatar	11,36	Etiopia	-0,04	Uruguay	-1,17
Nigeria	8,96	Brasil	-0,12	Ucrania	-1,38
Kazajistán	7,97	Reino Unido	-0,17	Filipinas	-1,40
Venezuela	7,79	Suiza	-0,19	India	-1,43
Brunei Darussalam	7,22	Israel	-0,19	Sudáfrica	-1,46
Irán	6,90	Canadá	-0,23	Bélgica	-1,56
Ecuador	5,55	Australia	-0,36	Jamaica	-1,56
Argelia	4,42	Austria	-0,44	Senegal	-1,62
Noruega	3,55	Francia	-0,59	Eslovaquia	-1,75
Camerún	3,49	Estados Unidos	-0,59	Costa de Marfil	-2,10
Colombia	1,62	Lesoto	-0,60	Holanda	-2,21
Rusia	1,62	Alemania	-0,61	Tailandia	-2,86
México	1,09	Perú	-0,62	Jordania	-3,28
Túnez	0,95	Nueva Zelanda	-0,66	Trinidad y Tobago	-3,90
Dem. Rep. of the Congo	0,91	Panamá	-0,67	Lituania	-4,56
Egipto	0,32	República Dominicana	-0,67	Bielorrusia	-4,72
Dinamarca	0,18	China	-0,69	Singapur	-4,90
Argentina	0,17	Japón	-0,74		
Guatemala	0,15	Italia	-0,75		

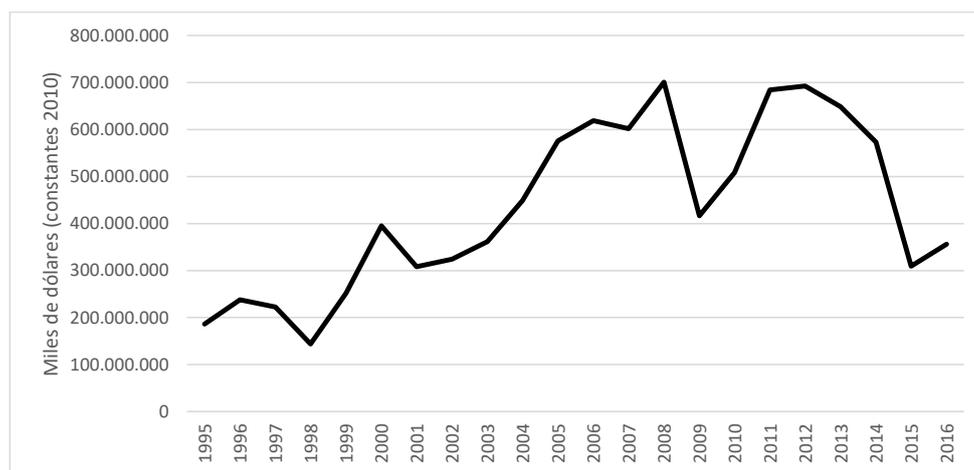
Fuente: Elaboración propia

Los resultados de las rentas netas medias del período son los incluidos en la tabla 1. Entre los países podemos distinguir, por un lado, aquellos que tienen una renta neta media positiva y que, por tanto, una parte de su producción depende de las rentas que obtienen del comercio del petróleo. Este grupo está formado por 33 países. Por otro lado, aquellos que tienen una renta neta media negativa, y que, por tanto, ven reducida su producción y deteriorada su balanza comercial como consecuencia de las rentas pagadas por las importaciones de petróleo. Este grupo está formado por 52 países.

En el resto del artículo, nos referiremos a los primeros como *países exportadores* y a los últimos como *países importadores*.

A nivel agregado, la figura 1 representa la evolución entre 1995 y 2016 de las rentas netas totales de los países exportadores, es decir, de aquellos cuya renta neta media es positiva. Estas rentas suponen de media unos 435 mil millones de dólares. En su evolución distinguimos un periodo de tendencia creciente y continuada, desde el inicio de la serie hasta el año 2008, en el que caen de forma drástica, coincidiendo con el estallido de la crisis económica mundial y la caída del precio del petróleo, aunque vuelve a recuperar la tendencia de crecimiento hasta 2012. A partir de este año, se observa una caída continuada de las rentas, que incrementa el ritmo a partir de 2014, coincidiendo con el inicio de la revolución del *shale oil* en Estados Unidos y la nueva caída del precio del petróleo.

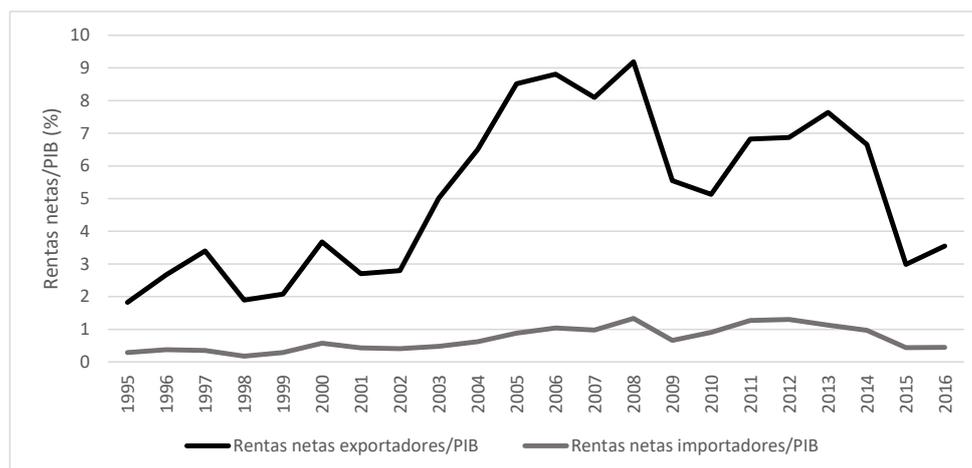
Figura 1. Evolución de las rentas netas de las exportaciones de petróleo 1995-2016 (miles de dólares constantes)



Fuente: Elaboración propia

La figura 2 muestra la evolución de las rentas netas totales de los países exportadores e importadores en porcentaje del PIB de estos países. Es decir, nos muestra el peso medio de las rentas netas de las exportaciones sobre el PIB de los países exportadores y el peso medio de las rentas netas de las importaciones sobre el PIB de los países importadores. Las rentas netas que pagan los importadores suponen de media un 0,7% de su PIB conjunto, mientras que para los exportadores suponen un 5,11%. Además, la evolución de las rentas pagadas por los importadores respecto al PIB se ha mantenido más estable, mientras que las rentas netas de los exportadores han experimentado una mayor variabilidad a lo largo del periodo.

Figura 2. Evolución de las rentas netas de los países exportadores e importadores en relación al PIB (1995-2016)



Fuente: Elaboración propia

3. Metodología

El comercio internacional de petróleo genera unas transferencias de rentas desde los países importadores a los países exportadores. Estas transferencias producen una redistribución de la renta entre estos países. No obstante, esta redistribución no sigue un esquema definido, es decir, no se produce una redistribución sistemática desde los países de renta alta a los países de renta baja, sino que se basa en la posesión de reservas de petróleo. El objetivo de este trabajo es analizar el efecto redistributivo de las transferencias de renta en el mercado del petróleo y sus principales características.

La elección del concepto de desigualdad que se emplea en el trabajo es clave, ya que los resultados que se obtengan pueden variar sustancialmente y las interpretaciones e implicaciones son distintas (Bourguignon et al., 2004; Ghose, 2004). Según Milanovic (2005), existen tres conceptos de la desigualdad mundial. El primero de ellos es la desigualdad internacional no ponderada por la población. Ésta mide la desigualdad entre la renta per cápita de cada país, sin tener en cuenta el tamaño poblacional de estos. En segundo lugar, la desigualdad internacional ponderada por la población, que mide la desigualdad entre las personas, asignando a cada una de ellas la renta per cápita media de cada país. Finalmente, tenemos el concepto de la desigualdad interpersonal global, en el que se asigna a cada persona su renta y se estima la desigualdad en el mundo. Esta medición engloba tanto la desigualdad entre los países como la desigualdad interna en cada país.

Empleamos el concepto de desigualdad internacional ponderada por la población, como Bourguignon et al. (2009) en su estudio sobre la redistribución de la renta a nivel mundial a través de la ayuda humanitaria. Empleamos este concepto, y no la desigualdad interpersonal global, debido a la falta de datos sobre la distribución de los ingresos y los gastos de las exportaciones e importaciones de petróleo entre la población de cada país. Por tanto, asignando la renta media per cápita a cada

habitante del país suponemos que las rentas netas de las exportaciones de petróleo se distribuyen por igual entre todos los habitantes del país. A pesar de que este enfoque no recoge la desigualdad en la distribución de las rentas del petróleo dentro del país, sus implicaciones pueden ser importantes ya que alrededor de dos tercios de la desigualdad mundial es debida a la desigualdad entre países (Bourguignon y Morrison, 2002; Milanovic, 2002; Anand y Segal, 2015). A lo largo del trabajo, utilizaremos el término *desigualdad internacional de la renta* para hacer referencia a este concepto.

Para comparar la renta entre distintos países, expresada en moneda local, es necesario convertirla a una divisa común. El enfoque tradicional consiste en emplear el tipo de cambio respecto al dólar, por lo que la renta se expresa en dólares internacionales. Este enfoque muestra el poder adquisitivo en el mercado internacional. Por otra parte, el enfoque comúnmente empleado en la literatura sobre desigualdad mundial es el tipo de cambio con paridad del poder adquisitivo (PPA), corrigiendo al tipo de cambio respecto al dólar por el nivel de precio de cada país, y recogiendo la capacidad adquisitiva de los individuos de cada país en el mercado local.

Aunque este último enfoque es el más empleado, en nuestro trabajo conllevaría que el comercio de petróleo no fuera un juego de suma cero, puesto que los dólares pagados por un país importador no tendrían el mismo valor para el exportador. Además, distorsionaría el impacto del precio del petróleo en la magnitud de la redistribución. Por ello, empleamos la renta medida en dólares internacionales.

Calculamos la desigualdad internacional de la renta a partir de los datos de PIB per cápita y población obtenidos de la base de datos *World Economic Outlook* del Fondo Monetario Internacional. Estimamos un contrafactual de la desigualdad internacional de la renta sin contabilizar las rentas netas del comercio de petróleo. Es decir, al PIB per cápita de cada país se le añade las rentas pagadas por las importaciones de petróleo y se le resta las rentas obtenidas de las exportaciones del mismo, ambas en términos per cápita. Para ambos casos, calculamos el índice de gini, que nos muestra la desigualdad en términos relativos de la distribución internacional de la renta con valores entre 0 y 100, siendo 0 la distribución totalmente igualitaria y 100 la desigualdad máxima.

Para medir el efecto redistributivo, empleamos el índice de Reynolds y Smolensky (1977), que calcula la diferencia entre los índices de concentración de la renta anteriormente descritos. El resultado que muestra es la variación en el nivel de desigualdad que se produce como consecuencia de las transferencias de rentas. Este índice se define como:

$$RS = G_{AR} - G_{DR} \quad (4)$$

Siendo G_{AR} el índice de gini de la distribución de la renta sin incluir las rentas netas del petróleo, y G_{DR} la distribución final de la renta, incluyendo las rentas del petróleo. Un valor positivo del índice indica que la desigualdad disminuye y, por tanto, se produce una redistribución positiva.

También estimamos el índice de Pechman y Okner (1974), que relativiza la variación entre los índices de concentración en función de la desigualdad inicial. Su expresión es la siguiente:

$$PO = \frac{G_{AR} - G_{DR}}{G_{AR}} \times 100 \quad (5)$$

Este índice muestra el porcentaje de la desigualdad inicial que se ha reducido a través de la redistribución. Al igual que el índice anterior, un aumento de su valor indica una reducción de la desigualdad. Si su valor es 100, significa que se elimina la desigualdad, mientras que si es 0 indica que la desigualdad en la distribución de la renta se mantiene inalterada.

Por otra parte, llevamos a cabo un análisis de la incidencia por deciles de las rentas netas de las exportaciones de petróleo. Para ello, calculamos la variación porcentual del PIB medio en cada decil provocada por las rentas del petróleo. A partir de ello, construimos una curva de incidencia, siguiendo la metodología desarrollada por Ravallion y Chen (2003), en la que se calcula la variación para cada decil de la distribución. La fórmula empleada es la siguiente:

$$I(d) = \left(\frac{y_{dr}(d)}{y_{ar}(d)} - 1 \right) \times 100 \quad (6)$$

Donde $I(d)$ es la incidencia o variación porcentual del PIB para cada decil $d=1,2,\dots,10$, y_{dr} es la renta media de cada decil, incluyendo las rentas netas del petróleo y y_{ar} es la renta media sin incluir las rentas netas del petróleo de cada decil. Esta metodología nos permite analizar el impacto relativo de las rentas sobre los países en función de su nivel de renta y, de esta forma, determinar la forma en que se produce la redistribución y a quién afecta. Igualmente, nos permite analizar los cambios que se producen en el esquema de la redistribución a lo largo del periodo analizado.

El efecto redistributivo de las rentas de las exportaciones de petróleo se puede producir a través de dos instrumentos: por las rentas que pagan los países importadores de petróleo o por las rentas obtenidas a través de las exportaciones. El primero de ellos financia la redistribución. Por su parte, las rentas procedentes de las exportaciones son transferencias que reciben los países exportadores. Para ver qué peso tiene cada instrumento en el efecto redistributivo, llevamos a cabo su descomposición.

Existen dos técnicas para descomponer el efecto redistributivo por instrumentos: la descomposición secuencial contable y la descomposición factorial. La descomposición secuencial, empleada inicialmente por Kakwani (1986), estima el impacto redistributivo de cada instrumento siguiendo un orden determinado de aplicación de los instrumentos. El principal problema de esta técnica es que el peso del efecto redistributivo de cada instrumento depende del orden en que se lleve a cabo la estimación secuencial.

La descomposición factorial (Shorrocks, 2013) estima el impacto de cada instrumento de forma simultánea. Para ello, emplea la solución de Shapley (1953), calculando el

efecto marginal medio de cada instrumento a través de estimar el efecto marginal de cada uno en cada secuencia posible. En nuestro caso, en el que solo existen dos instrumentos, llevamos a cabo la descomposición siguiendo la metodología empleada en Hierro et al. (2012). Se calcula el efecto parcial de cada instrumento en cada secuencia y finalmente se calcula el efecto marginal como el promedio de los efectos parciales de cada uno de dichos instrumentos. En la tabla 2 se define la metodología empleada.

Tabla 2. Descomposición del efecto redistributivo

	Secuencia 1 (-I+Ex)	Secuencia 2 (Ex-I)	Solución de Shapley
Importaciones	RE_{X-M} (I)	RE_{X-M+Ex} $- RE_{X+Ex}$ (III)	$RE_M = \frac{1}{2} (RE_{X-M+Ex} - RE_{X+Ex})$ $+ \frac{1}{2} (RE_{X-M})$ (V)
Exportaciones	RE_{X-M+Ex} $- RE_{X-M}$ (II)	RE_{X+Ex} (IV)	$RE_{Ex} = \frac{1}{2} (RE_{X-M+Ex} - RE_{X-M})$ $+ \frac{1}{2} (RE_{X+Ex})$ (VI)
Total	RE_{X-M+Ex} (VII)	RE_{X-M+Ex} (VII)	RE_{X-M+Ex} (VII)

Fuente: Hierro et al. (2012) y elaboración propia. RE hace referencia al efecto redistributivo, en este caso el índice de Reynolds-Smolenksy. Las notaciones X, Ex y M hacen referencia al PIB antes de las rentas del petróleo, a las rentas recibidas en las exportaciones y las rentas pagadas en las importaciones, respectivamente.

Otro aspecto importante al analizar el efecto redistributivo de las rentas del petróleo es la reordenación que produce en la distribución internacional de la renta. Podemos definir la reordenación como los cambios en el orden de los individuos en la distribución de la renta como consecuencia de los cambios en su renta producidos por la redistribución. Siguiendo la metodología propuesta por Kakwani (1984), la redistribución puede dividirse en dos componentes:

$$RE = V + R \quad (8)$$

Donde RE es la redistribución total, V es la redistribución vertical y R representa el efecto reordenación. La redistribución vertical mide la progresividad de la redistribución, mientras que el efecto reordenación representa la reducción del efecto redistributivo ocasionada por los cambios de orden en la distribución internacional de la renta inducido por la propia redistribución.

Si consideramos G_{DR} el índice de gini de la renta per cápita final, es decir, incluyendo las rentas netas de las exportaciones, G_{AR} el índice de gini de la renta per cápita sin incluir las rentas netas, y D_{DR}^{AR} el índice de concentración de la renta final manteniendo el orden inicial, podemos representar la descomposición de Kakwani (1984) de la siguiente forma:

$$RE = V + R = (G_{AR} - D_{DR}^{AR}) + (D_{DR}^{AR} - G_{DR}) \quad (9)$$

Donde el primer término de la ecuación representa la redistribución vertical, mientras que el segundo representa el efecto reordenación. Por construcción, el efecto reordenación siempre presentará un valor negativo o cero. Esto significa que el efecto que produce la reordenación sobre el efecto redistributivo total siempre va a ser negativo.

Finalmente, analizamos los determinantes de la evolución del efecto redistributivo de las rentas de las exportaciones de petróleo. El primero que incluimos es el precio del petróleo, ya que determina el volumen de las rentas que se transfieren en el mercado mundial de petróleo y, por tanto, se espera que tenga un efecto positivo en la evolución del efecto redistributivo. El volumen de exportaciones también es un factor determinante de las rentas que se transfieren en el mercado y sus variaciones pueden influir igualmente en el efecto redistributivo. Además de estos factores, que determinan la magnitud de las rentas, incluimos en este análisis el surgimiento de la producción de petróleo vía *fracking*, un fenómeno que ha producido importantes cambios en el mercado de petróleo. Su impacto en el efecto redistributivo se puede transmitir a través de dos vías: en primer lugar, a través de la reducción en el precio del petróleo que ha provocado, especialmente a partir de 2014 (Fueki et al., 2016; Kilian, 2017; Frondel y Horvath, 2019). En segundo lugar, el incremento de la participación de Estados Unidos en la producción mundial ha reducido el peso de otros países exportadores. Puesto que Estados Unidos produce petróleo con unos costes más elevados, la magnitud de sus rentas es más reducida, mientras que los países que obtienen más rentas por barril ven reducida su producción y, por tanto, sus rentas totales. Por ello, un aumento de la producción vía *fracking* se espera que reduzca el efecto redistributivo.

Para analizar las variaciones del efecto redistributivo de las rentas, llevamos a cabo la siguiente estimación:

$$\Delta \log RE_t = \alpha + \beta_1 \Delta \log Precio_t + \beta_2 \Delta \log Exportaciones_t + \beta_3 \Delta Fracking + \varepsilon_t \quad (7)$$

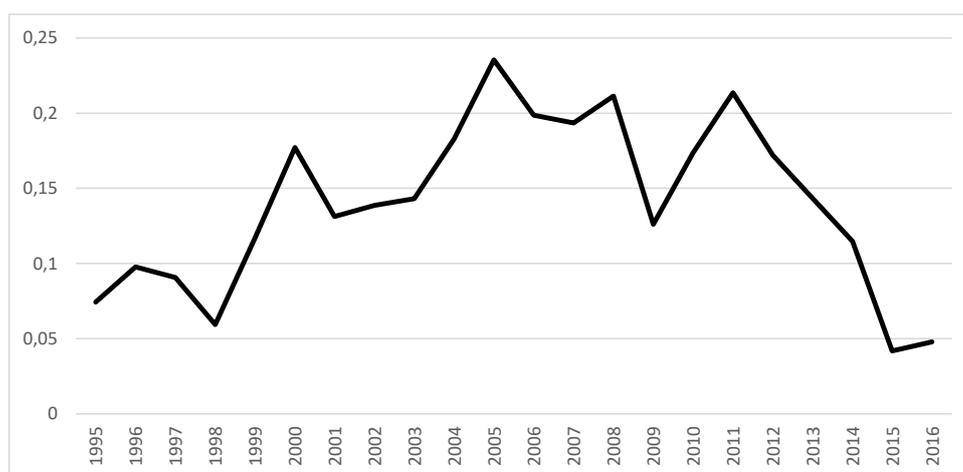
Donde $\Delta \log RE_t$ es la variación logarítmica del efecto redistributivo obtenido en la estimación anterior, $\Delta \log Precio_t$ es la variación logarítmica del precio mundial de petróleo, $\Delta \log Exportaciones_t$ es la variación logarítmica del volumen de exportaciones de petróleo a nivel mundial, $\Delta Fracking$ es la variación del porcentaje de producción de petróleo de esquisto sobre la producción mundial, y ε_t son los residuos de la estimación.

El periodo de análisis abarca desde 1996 hasta 2016, con datos de frecuencia anual. Los datos del precio mundial del barril de petróleo son obtenidos de la base de datos *World Bank Commodity Price Data* del Banco Mundial. El volumen de exportaciones mundiales se obtiene de la base de datos *International Energy Statistics* de la EIA. Finalmente, para la variable *Fracking*, los datos relativos a la producción de esquisto proceden de la EIA, mientras que la producción mundial se obtiene de la base de datos *International Energy Statistics*, también de la EIA.

4. Resultados

Las figuras 5 y 6 muestran la evolución de los índices de redistribución de Reynolds-Smolensky y Pechman-Okner, respectivamente.

Figura 5. Evolución del efecto redistributivo calculado por el índice Reynolds-Smolensky (1995-2016)



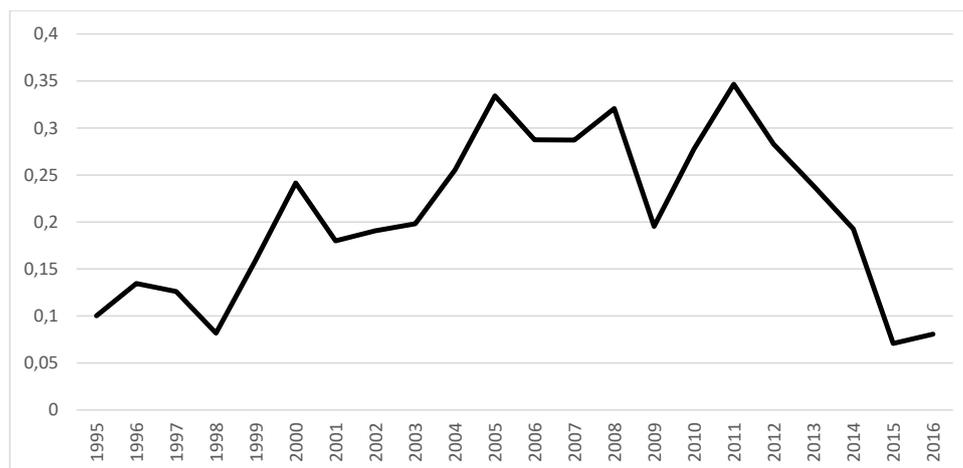
Fuente: Elaboración propia

El efecto redistributivo de las rentas del petróleo es positivo durante el periodo estudiado. Estos resultados muestran que las rentas que se transfieren en el comercio internacional de petróleo reducen la desigualdad entre los países. Sin embargo, la magnitud de este efecto redistributivo varía a lo largo del periodo. Observamos una evolución similar a la mostrada por las rentas netas de las exportaciones en la figura 5, con un periodo de crecimiento inicial del efecto redistributivo hasta 2008, donde se produce una importante reducción del efecto redistributivo, aumentando posteriormente hasta alcanzar un nuevo máximo en 2011, a partir del cual experimenta una caída notable.

La magnitud del efecto redistributivo es, en promedio, de 0,14 puntos del índice de gini (0,21% en el índice de Pechman-Okner), llegando a alcanzar su valor máximo en 2005, con un índice de 0,24. El efecto redistributivo es reducido si se compara con la redistribución que tiene lugar a nivel interno en los países de altas ingresos, que emplean esquemas redistributivos a través de sus sistemas fiscales. Causa y Hermansen (2017) estiman un efecto redistributivo medio en los países de la OCDE de alrededor de 10 puntos de gini. No obstante, es más adecuado compararlo con el efecto redistributivo de un instrumento de redistribución a nivel internacional, como son las ayudas humanitarias. Bourguignon et al. (2009) estiman, para 2004, que las ayudas humanitarias reducen la desigualdad en 0,44 puntos de gini. Teniendo en cuenta que las ayudas humanitarias se constituyen como el principal instrumento de redistribución internacional y que las posibilidades de redistribución a nivel

internacional son reducidas, el efecto redistributivo que producen las rentas del comercio de petróleo es considerable.

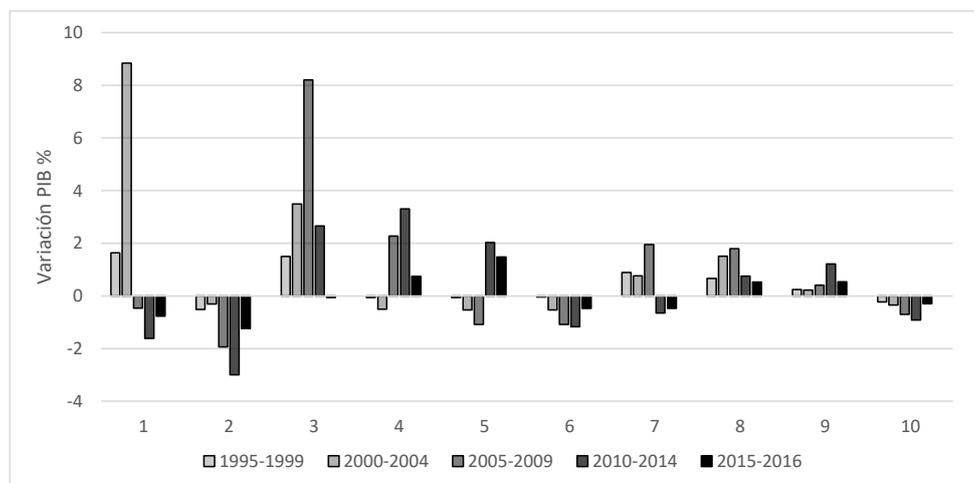
Figura 6. Evolución del efecto redistributivo calculado por el índice de Pechman-Okner (1995-2016)



Fuente: Elaboración propia

En la figura 7 se muestra la variación del PIB per cápita medio de cada decil provocado por las rentas netas del petróleo. Por cuestiones de simplificación gráfica, calculamos la variación en el PIB promedio de cada cinco años, a excepción del último periodo, que abarca los años 2015 y 2016. En primer lugar, los resultados muestran que, pese al reducido impacto de la redistribución en los índices calculados anteriormente, las rentas netas tienen un impacto importante en los deciles más bajos.

Figura 7. Impacto en el PIB per cápita por deciles de las rentas netas de las exportaciones de petróleo



Fuente: Elaboración propia

La redistribución no se produce de forma progresiva, lo que supondría que el impacto relativo sería decreciente conforme aumentamos el nivel de renta. En este caso, el signo y la magnitud del impacto viene dado por la posición en la distribución de los países exportadores de petróleo. En su evolución, se observa un desplazamiento del impacto positivo de las rentas hacia los deciles de renta más alta. Inicialmente, el decil 1, y en menor medida el tres, son los más beneficiados, pero a lo largo del periodo el impacto de las rentas va desplazándose hacia los deciles de nivel de renta mayor. Lo mismo ocurre con los deciles 7, 8 y 9, en los que se produce un desplazamiento del impacto en la misma dirección, aunque su impacto sobre el PIB per cápita es más reducido.

La tabla 3 recoge los resultados obtenidos de la estimación de los determinantes de la evolución del efecto redistributivo. Los resultados muestran una relación positiva entre las variaciones del precio del petróleo y del efecto redistributivo. Esto significa que un aumento del precio del petróleo incrementa el efecto redistributivo. Por otra parte, la relación entre las variaciones en el volumen de exportaciones y el efecto redistributivo no es significativa. Este resultado puede ser consecuencia de la alta rigidez de la oferta de petróleo, de forma que las variaciones en el volumen de exportaciones no han sido determinantes en la magnitud de las rentas y, por tanto, en las variaciones del efecto redistributivo. Finalmente, se observa una relación negativa y significativa entre la variable *Fracking* y el efecto redistributivo. Esto implica que el aumento del peso de la producción de esquisto en Estados Unidos ha reducido el efecto redistributivo.

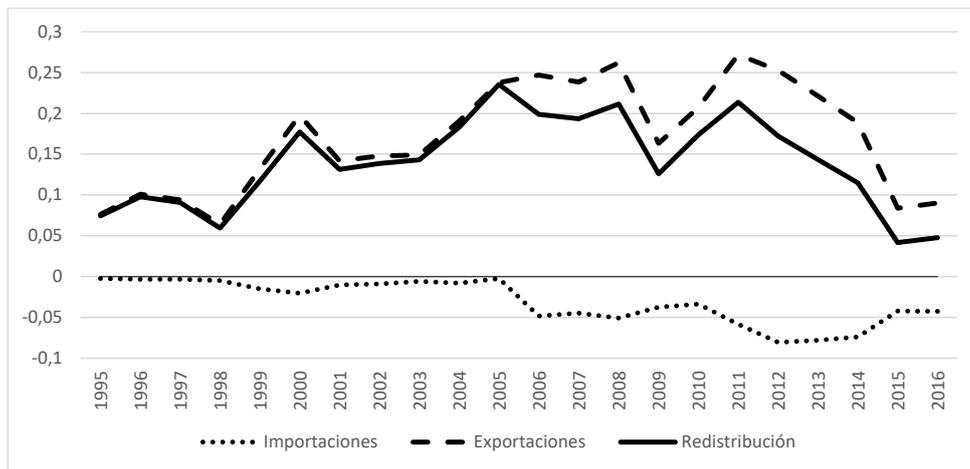
Tabla 3. Estimación de los factores determinantes de la evolución del efecto redistributivo de las rentas del petróleo (1996-2016)

Variables	Coficiente	p-valor
$\Delta \log \text{Precio}_t$	0,011	0,000***
$\Delta \log \text{Exportaciones}_t$	-0,008	0,524
$\Delta \text{Fracking}$	-0,191	0,047**
Constante	-0,053	0,313
R2	0,801	
R2 corregido	0,766	
White	2,009	0,137
Jarque-Bera	0,267	0,875
Breush-Godfrey	0,722	0,502

Fuente: Elaboración propia

En la figura 8 se muestra la descomposición del efecto redistributivo entre las rentas de las exportaciones y las rentas de las importaciones. Las rentas obtenidas de las exportaciones son las que generan una redistribución positiva y las que determinan su magnitud. Las rentas pagadas en las importaciones, por su parte, tienen un impacto redistributivo negativo, reduciendo el efecto redistributivo total de las rentas netas del petróleo. Este efecto negativo es reducido, aunque se incrementa a partir de 2010. Este resultado indica que las importaciones tienen una estructura regresiva, es decir, que los países importadores de renta menor sufren un impacto negativo mayor, en términos relativos, que los países de mayor renta.

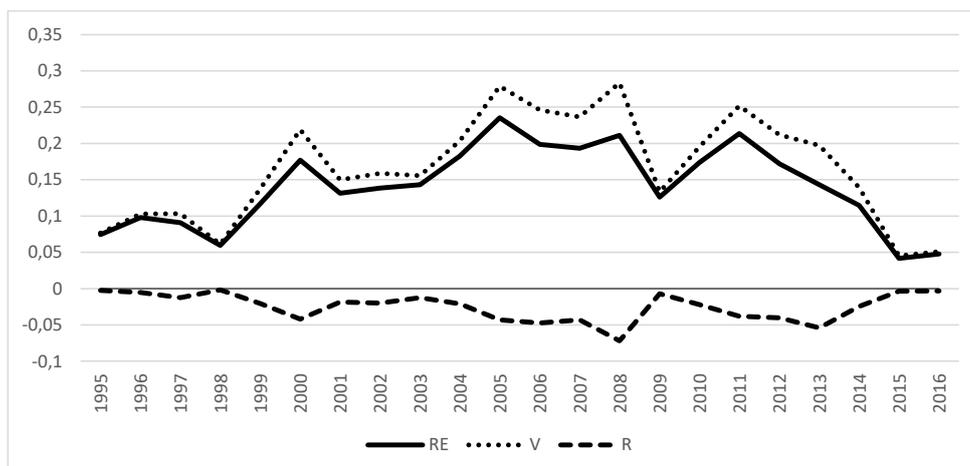
Figura 8. Evolución efecto redistributivo de las exportaciones e importaciones calculado por el índice de Reynolds-Smolensky (1995-2016)



Fuente: Elaboración propia

Estos resultados están en consonancia con los mostrados en la figura 7. El impacto positivo de las rentas es mayor en los deciles de menor renta, a pesar del desplazamiento que analizábamos anteriormente. Por su parte, el impacto negativo de las rentas es mayor en los deciles de renta baja que en los deciles de renta alta, dando lugar a la regresividad citada anteriormente. No obstante, su magnitud, en todos los casos, es más reducida que el impacto de las exportaciones, y por ello el efecto redistributivo negativo que presentan las importaciones es más reducido.

Figura 9. Evolución de la redistribución total, redistribución vertical y efecto reordenación, calculado por el índice de Reynolds-Smolensky (1995-2016)



Fuente: Elaboración propia.

En la figura 9 se muestra la evolución durante el periodo estudiado del efecto redistributivo de las rentas netas del petróleo, así como sus dos componentes: el efecto redistributivo vertical y el efecto reordenación.

Existe efecto reordenación durante todo el periodo de estudio. Este es reducido, aunque su magnitud varía a lo largo del periodo analizado. Partiendo de un valor cercano a cero, su magnitud va creciendo, especialmente en el periodo entre 2004 y 2008, donde se recogen los valores más altos. Posteriormente, se observa otro periodo de aumento del efecto reordenación desde 2009 hasta 2013, a partir del cual comienza a reducirse hasta nivel cercanos a cero de nuevo. Estos resultados implican que la redistribución vertical, que mide la progresividad de la redistribución, ha sido mayor a la redistribución total durante todo el periodo de estudio, aunque las diferencias no han sido notorias, siendo mayores durante los periodos 2004-2008 y 2010-2013

5. Conclusiones

En este trabajo estimamos las rentas que se transfieren en el comercio internacional de petróleo, que constituyen un mecanismo indirecto de redistribución internacional. A partir de estos datos, hemos llevado a cabo un análisis de su efecto redistributivo, estimando su impacto en la desigualdad internacional de la renta y las características de la redistribución que produce.

De acuerdo con los resultados, las rentas del petróleo reducen la desigualdad internacional. Su impacto, medido a través de los índices de Reynolds-Smolensky y Pechman-Okner, es reducido, aunque está cercano al efecto redistributivo de la ayuda humanitaria, calculado por Bourguignon et al. (2009). No obstante, el impacto de las rentas es mayor cuando lo analizamos por niveles de renta, siendo los deciles más bajos de la distribución los que experimentan mayores incrementos como consecuencia de las rentas obtenidas de las exportaciones.

El efecto redistributivo se produce a través de las rentas recibidas en las exportaciones, y no a través de las importaciones. Esto implica que el mercado del petróleo reduce la desigualdad aumentando la renta de los países exportadores, con un mayor impacto en los deciles de renta más bajos. En cambio, las rentas pagadas en las importaciones tienen un impacto relativo similar en todos los niveles de renta, aunque es ligeramente mayor en los países de renta más bajo, provocando que las importaciones tengan un comportamiento regresivo, aunque bastante reducido.

Además, la redistribución no produce una elevada reordenación entre los países, es decir, los cambios que se producen en la posición de los países dentro de la distribución de la renta no son grandes. Este hecho implica que los países exportadores incrementan su nivel de renta gracias al comercio del petróleo, pero no experimentan grandes saltos en la distribución que pudieran ocasionar una reversión del efecto redistributivo.

Finalmente, la evolución del efecto redistributivo depende principalmente del precio del barril de petróleo, de manera que cuando este aumenta, se incrementa la magnitud de las rentas y aumenta el efecto redistributivo. Además, el surgimiento del *fracking*, que ha colocado a Estados Unidos como el principal productor del mundo (BP, 2018),

ha supuesto una reducción del efecto redistributivo de las rentas, como consecuencia del aumento del peso de la producción de Estados Unidos a nivel mundial, reduciendo el peso de otros países cuya renta por barril es superior y cuyo PIB per cápita es inferior al de Estados Unidos.

BIBLIOGRAFÍA

- Adams Jr, R. H., & Page, J. (2005). "Do international migration and remittances reduce poverty in developing countries?". *World development*, 33(10), 1645-1669.
- Anand, S., & Segal, P. (2015). *The global distribution of income*. In *Handbook of income distribution* (Vol. 2, pp. 937-979). Elsevier.
- Baldwin, R. (2011). *Trade and industrialisation after globalisation's 2nd unbundling: How building and joining a supply chain are different and why it matters* (No. w17716). National Bureau of Economic Research.
- Bourguignon, F. (2017). *The globalization of inequality*. Princeton University Press.
- Bourguignon, F., & Morrisson, C. (2002). "Inequality among world citizens: 1820-1992". *American economic review*, 92(4), 727-744.
- Bourguignon, F., Levin, V., & Rosenblatt, D. (2004). "Declining international inequality and economic divergence: Reviewing the evidence through different lenses". *Economie internationale*, (4), 13-26.
- Bourguignon, F., Levin, V., & Rosenblatt, D. (2009). "International redistribution of income". *World Development*, 37(1), 1-10.
- British Petroleum (2018). *BP Statistical Review of World Energy*. London. British Petroleum Co.
- Causa, O., M. Hermansen. 2017. "Income redistribution through taxes and transfers across OECD countries". *OECD Economics Department Working Paper, no 1453, OECD Publishing*
- Fronzel, M., & Horvath, M. (2019). *The US Fracking boom: Impact on oil prices* (No. 794). Ruhr Economic Papers.
- Fueki, T., Higashi, H., Higashio, N., Nakajima, J., Ohyama, S., & Tamanyu, Y. (2016). *Identifying Oil Price Shocks and their Consequences Role of Expectations and Financial Factors in the Crude Oil Market* (No. 16-E-17). Bank of Japan.
- Ghose, A. K. (2004). "Global inequality and international trade". *Cambridge journal of economics*, 28(2), 229-252.
- Hierro, L. A., Gómez-Alvarez, R., & Atienza, P. (2012). "The contribution of US taxes and social transfers to income redistribution". *Public Finance Review*, 40(3), 381-400.
- Kakwani, N. (1986). *Analyzing redistribution policies: a study using Australian data*. Cambridge University Press.

- Kakwani, N.C. (1984). "On Measurement of Taxes, Progressivity and Redistributive Effect of Taxes with Applications to Horizontal and Vertical Equity", *Advances in Econometrics*, 3, 149-168.
- Kilian, L. (2017). "The Impact of the Fracking Boom on Arab Oil Producers". *Energy Journal*, 38(6), 137-160.
- Milanovic, B. (2002). "True world income distribution, 1988 and 1993: First calculation based on household surveys alone". *The Economic Journal*, 112(476), 51-51.
- Milanovic, B. (2011). *Worlds apart: Measuring international and global inequality*. Princeton University Press.
- Milanovic, B. (2016). *Global inequality: A new approach for the age of globalization*. Harvard University Press.
- Niño-Zarazúa, M., Roope, L., & Tarp, F. (2017). "Global inequality: Relatively lower, absolutely higher". *Review of Income and Wealth*, 63(4), 661-684.
- Pechman, J.A. y Okner, B. (1974): *Who Bears the Tax Burden?*, Brookings Institution, Washington, DC
- Ravallion, M., & Chen, S. (2003). "Measuring pro-poor growth". *Economics letters*, 78(1), 93-99.
- Reynolds, Morgan, and Eugene Smolensky. 1977. *Public Expenditure, Taxes and the Distribution of Income, The United States 1950, 1961, 1970*. New York: Academic Press.
- Rodrik, D. (2011). *The future of economic convergence* (No. w17400). National Bureau of Economic Research.
- Rodrik, D. (2014). *The past, present, and future of economic growth*. *Challenge*, 57(3), 5-39.
- Segal, P. (2011). "Resource rents, redistribution, and halving global poverty: the resource dividend". *World Development*, 39(4), 475-489.
- Shapley, Lloyd S. 1953. *A value for N-person Games*. In *Contributions to the Theory of Games II*, edited by Kuhn H. W. and Tucker A. W., 307-17. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Shorrocks, A. F. (2013). "Decomposition procedures for distributional analysis: a unified framework based on the Shapley value". *Journal of Economic Inequality*, 1-28.
- UNCTAD (2018). United Nations Conference on Trade and Development Stat [Base de datos]. Recuperado de <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

ANEXO 1. Lista de países incluidos en la muestra

África

Angola, Argelia, Botsuana, República del Congo, República Democrática del Congo, Costa de Marfil, Egipto, Gambia, Lesoto, Libia, Namibia, Nigeria, Senegal, Suazilandia, Sudáfrica, Túnez.

América

Argentina, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Ecuador, Estados Unidos, Guatemala, Jamaica, México, Panamá, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Uruguay, Venezuela.

Asia

Arabia Saudí, Brunei Darussalam, China, Emiratos Árabes Unidos, Filipinas, India, Indonesia, Irán, Iraq, Israel, Japón, Jordania, Kazajistán, Kuwait, Malasia, Omán, Qatar, Singapur, Sri Lanka, Tailandia, Yemen.

Europa

Alemania, Austria, Bélgica, Bielorrusia, Dinamarca, Eslovaquia, España, Finlandia, Francia, Georgia, Holanda, Italia, Lituania, Luxemburgo, Noruega, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumanía, Rusia, Suecia, Suiza, Ucrania.

Oceanía

Australia, Nueva Zelanda.

13.3 M3. Organic cocoa cultivation in Honduras: main production factors of the cortés department - Dilamar Dallemole, Oscar Estanislao Chavez Amaya

CULTIVO DE CACAO ORGÁNICO EN HONDURAS: PRINCIPALES FACTORES PRODUCTIVOS DEL DEPARTAMENTO DE CORTÉS

ORGANIC COCOA CULTIVATION IN HONDURAS: MAIN PRODUCTION FACTORS OF THE CORTÉS DEPARTMENT

Dr. Dilamar Dallemole
Universidad Federal de Mato Grosso
E-mail: dilamar@ufmt.br

Ms. Oscar Estanislao Chavez Amaya
Universidad Federal de Mato Grosso
E-mail: estanislao86@hotmail.com

RESUMEN

Entre las regiones, la mayor productora de cacao orgánico de Honduras corresponde al Departamento de Cortés, por eso se vuelve una referencia adecuada para ponderaciones sobre esta variante y la actual condición socioeconómica de los productores locales de cacao. El principal cuestionamiento consiste en la reflexión sobre potencialidades y limitaciones de la actividad en la referida región, los comportamientos de la producción orgánica en el mercado y la capacidad de potencialización del segmento. Con base en una investigación *in situ* y en los fundamentos del Análisis Multivariante, este estudio pretende definir un marco subyacente de factores determinantes del desarrollo de la actividad en el departamento. Los resultados perfilan una actividad familiar en condiciones limitadas, principalmente en virtud de problemas productivos y comerciales. La productividad es baja debido a factores operacionales ligados al manejo, así como a la restricción de mercado. Los precios alcanzados y la falta de soporte técnico adecuados no permiten inversiones capaces de suprimir estas limitaciones. Sin embargo, la actividad contribuye al desarrollo de las prácticas agrícolas adecuadas al medio ambiente.

Palabras llave: Cacao Orgánico; Factores de Producción; Mercado Internacional; Honduras.

ABSTRACT

Among the regions, the major producer of organic cocoa in Honduras corresponds to Cortés Department, because of this it becomes a source for reflections on this variant and current socioeconomic condition of cocoa producers'. The main questioning consists in the reflection about activity potentialities and limitations in the referred region, the unfolding of the organic production in the market and the segment strengthening capacity. With an on-site research base and Multivariate Analysis basements, this study aims to define an underlying framework of the determinant factors for the activity's development in the department. Results show a family activity in limited stage, mostly in view of productive and commercial problems. The productivity is low due to operational factors linked to the management, as well as the market restriction. The practiced prices and the lack of adequate technical support do not allow investments suitable to overcome these limitations. Independent of this, the activity contributes to the development of adequate agricultural practices to the environment.

Key Word: Organic Cocoa; Production Factors; International Market; Cortés-Honduras.

Clasificación JEL: Q18

Área Científica: Pobreza, desigualdad y desarrollo económico

1. INTRODUCCIÓN

La demanda por productos naturales, orgánicos y saludables generan tendencias de consumo también en el sector cacahero y sus derivados, permitiendo oportunidades para fortalecer los nexos primarios de la cadena productiva. Esta tendencia de crecimiento en el mercado internacional, favorece una evolución importante en la mejoría del sector y pone a la disposición productos con características sostenibles para satisfacer las necesidades de los consumidores. La producción agrícola con menos utilización de pesticidas y herbicidas, sea para producción orgánica o sostenible, estimula los consumidores y productores a mejorar su conciencia socioambiental.

El mercado de cacao orgánico se ha expandido en los últimos años, factor que permite al sector productivo, direccionar su producción de convencional para orgánico, puesto que el diferencial de precio se encuentra arriba del cacao normal, consiguiendo generar así una mejor rentabilidad al productor y una agricultura ambientalmente más adecuada (WCF, 2017). Esta nueva tendencia abre una serie de oportunidades para que empresas u organizaciones puedan ofertar un producto diferenciado y, en contrapartida, lograr un mayor beneficio para los consumidores y productores.

En 2014 la producción mundial de cacao mantiene una característica importante: del 80% al 90% desarrollada por pequeños productores familiares. La oferta mundial de cacao es constituida, en el 68% de los casos por países africanos, seguida del 17% por países asiáticos y el 15% de países de América Latina. En referencia con la producción de cacao orgánico, los países latinos producen el 70% del total mundial, teniendo a la República Dominicana como mayor suministradora de esta variedad, con un volumen anual cercano a las 5.000 toneladas/año (WCF, 2017).

Con relación a la situación de la producción de cacao en Honduras, cabe registrar su favorecimiento en virtud de las condiciones climáticas, los tipos de suelos, la

disponibilidad y bajo coste de mano de obra. De acuerdo con los últimos datos disponibles, en 2011 la producción fue de 487 toneladas, distribuidas de la siguiente forma: el 55% de los cacahueros son pequeños, con menos de 0,7 hectáreas; el 41% de la producción es generada por productores medios, con áreas de 0,7 a la 3.5 hectáreas. En el mismo período, al considerar los 1.875 cacahueros, la producción fue de 487 toneladas y un rendimiento medio de 278 kg/ha. El área total proyectada es de 2.492 hectáreas y el Departamento de Cortés es el mayor productor, con el 69,43%. (FALCK, *et al.*, 2011).

Después de las varias problemáticas enfrentadas por la cadena de cacao desde finales de los años 90, que virtualmente llevaron a la destrucción de las plantaciones disponibles, son muchos los proyectos, organismos y actores que dedican sus esfuerzos para mejorar las condiciones de los productores y renovar la producción. En virtud del crecimiento del mercado cacahuero mundial y de los problemas afrontados por las principales fuentes de cacao en el mundo (Costa de Marfil y Ghana), existe un creciente interés en Honduras de consolidarse como suministrador potencial de cacao de alta calidad. Particularmente, el cacao criollo hondureño tiene características organolépticas interesantes, también para los mercados especializados (CBI, 2012).

Son hechos que contribuyen para que la producción de cacao se vuelva una de las actividades del sector agropecuario con mayores ventajas comparativas en Honduras, las características agroecológicas, en términos de clima, humedad y su forma de sistema agroforestal. Además, una porción de la producción es catalogada como cacao fino y de aroma, que la torna preferible para la producción de chocolates finos y de interés para las grandes compañías fabricantes de chocolate del mundo. Se trata de un hecho que estimula la inserción del país en el proceso de globalización, al mismo tiempo que eleva los niveles de competitividad, comprometiendo las cadenas nacionales.

Sin embargo, el sector cacahuero hondureño está inmerso en un entorno económico, político y financiero que dificulta el desarrollo rápido, eficiente y eficaz de un proceso adecuado y motivador para poder alcanzar la estabilidad y la competitividad. Para que los productos hondureños hechos de cacao sean suministrados al consumidor final, pasan por un número de actores (personas, empresas y organizaciones) que ofertan diferentes productos y servicios para ser transportados y transformados. De este proceso

participan muchas firmas extranjeras, que envían los productos de calidad para los mercados consumidores de países desarrollados (AGUILAR, 2013).

Se trata de un proceso, a pesar de reciente, de suma importancia para el sector cacahero de Honduras. Potenciar el sector productivo y generar un mayor valor para los productos comercializados aún es un desafío. Se vuelve conveniente identificar necesidades y favorecer el fortalecimiento de capacidades para que los productores puedan aprovechar las oportunidades; cuestionarse en qué nivel llegan a los productores y al país en general los principales beneficios, así como el hecho de ver si son suficientes para posicionar Honduras como un importante productor de cacao de calidad, en nivel internacional. En el caso del estudio de cuyos resultados se habla en este artículo, se cuestiona cuál es el impacto de esta nueva configuración de la cadena productiva del sector sobre los productores de cacao orgánico del Departamento de Cortés, mayor productor de esta modalidad en el referido país.

Una vez delimitado el cuestionamiento central de la investigación, el objetivo general consiste en evaluar el nivel de eficiencia de las propiedades, considerando los principales factores que impactan en la producción, gestión y comercialización de cacao orgánico. De forma específica, se objetiva *i)* identificar la condición socioeconómica de los productores, *ii)* delimitar la capacidad gerencial en las propiedades y *iii)* evaluar los principales factores condicionantes de la producción de cacao orgánico del Departamento de Cortés.

Éste estudio tiene en cuenta algunas premisas importantes: la primera de ellas considera el hecho que, del bajo nivel de instrucción de los productores y de la asistencia técnica precaria, resulta una capacidad gerencial limitada, que acaba restringiendo la capacidad operacional en las propiedades y el enfrentamiento de los problemas del sector. Se supone que otra hipótesis problemática esté relacionada con la incapacidad de intervención en el sistema de comercialización del cacao orgánico, que debía ser vendido con precio diferenciado, sin embargo, debido la estructura y el tipo de mercado, es colocado en gran parte como *commodity*, con precios regulados por el mercado. Con todo eso, se considera que la renta de las propiedades es baja y no garantiza los niveles de inversiones necesarias para ampliar la producción, aun cuando asegura el consumo mínimo de las familias.

La estrategia empírica utilizada considera una pesquisa *in situ* en las propiedades cacahueras del Departamento de Cortés, con levantamiento de datos primarios por medio de encuestas debidamente elaboradas para componer una base robusta, buscando compilar informaciones relacionadas a la producción orgánica, capacidad gerencial, infraestructura, mercado e innovaciones de cualquier naturaleza. Además del análisis descriptivo-cuantitativo, destinado a contextualizar la actividad, se emplea al conjunto de datos obtenidos, los fundamentos del Análisis Multivariante, por medio del Análisis Factorial, con el propósito de definir un marco subyacente de la matriz de datos, para analizar la estructura de las interrelaciones de las variables compiladas. Se trata del establecimiento de los factores determinantes que delimitan la capacidad productiva y gerencial de la actividad cacahuera del Departamento de Cortés.

La realización de la investigación se justifica por el hecho del cacao ser un alimento de gran importe y estar asociado a la seguridad alimentaria, con aspectos nutricionales y una cadena productiva globalizada, debidamente establecida. Se destaca la importancia de la actividad para la socioeconomía familiar local, generando renta y dando condiciones para que muchas familias mantengan niveles de consumo satisfactorios. Entender cómo es posible tornar la actividad cacahuera más eficiente es fundamental para la mejoría en la calidad de vida de este grupo de productores.

Sin embargo, se hace necesaria una discusión previa acerca de los antecedentes y los aspectos teóricos y metodológicos, procurando abordar los principales elementos que componen la estrategia empírica seleccionada. El substancial número de informaciones primarias permite una contextualización con cierto grado de consistencia, pero necesita el aporte analítico, basado en el Análisis Multivariante, para asegurar la robustez de los indicadores. Los requisitos del muestreo son contemplados, la estructuración analítica y los resultados también son discutidos ante las consideraciones finales.

2. ANTECEDENTES

En el ámbito nacional, la producción de cacao es una de las actividades del sector agropecuario con mayores ventajas comparativas en Honduras, derivadas de las

características agroecológicas, en términos de clima, humedad y su forma de sistema agroforestal conservacionista. Además, una porción no despreciable de la producción se cataloga como de cacao fino y de aroma, que la hace deseable para la producción de chocolates finos. Sin embargo, de interés para las grandes compañías fabricantes de chocolate del mundo (CBI, 2017).

La inserción de Honduras en el proceso de globalización ocasionó a las empresas locales una pérdida de terreno en materia de competitividad frente a las extranjeras, debilitándose con eso las cadenas productivas nacionales. Hoy, la inserción de productores de cacao en nuevos mercados, depende de la integración de todos los nexos de producción. Es mucho importante que cada parte de la cadena productiva esté interactuando plenamente, para poder ser competitivos en estos tipos de mercados (BARAHONA *et al.*, 2012).

La mejora en la competitividad del sector cacahuero hondureño implica en un proceso continuo, interinstitucional e intersectorial. Ya existe una planificación con el propósito de hacer un análisis para conocer la realidad del sector, como el Proyecto Cacao Centro América (PCC), realizado por el Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE), con la cooperación de la Mesa de Cacao de Honduras. Posee como finalidad la identificación de actores claves, estrangulamientos y participación de género en la cultura cacahuera nacional (AGUILAR, 2012).

En algunos casos, el sector cacahuero hondureño se identifica como una cadena productiva con rasgos de cadena de valor, quiénes necesitan ser fortalecidos. En el momento, la cadena está compuesta por los nexos de insumos, producción, centros de colecta, transformación primaria (fermentado y secado), comercialización y transformación secundaria (productos finales). En cada uno de los nexos hay una serie de actores claves, que fueron siendo incorporados, fortaleciendo el sector. También, se cuenta con una Mesa Nacional de Cacao que interactúa con los actores importantes, para la promoción del sector (AGUILAR, 2012).

En la cadena productiva de cacao de Honduras se identificó un marco amplio de servicios estratégicos, brindados tanto por organizaciones no gubernamentales (ONG), como por empresas privadas. Para el funcionamiento de la cadena se registra el apoyo de más de 25 suministradores de servicios estratégicos; es por eso que el sector

cacahuero hondureño está en medio a un proceso de evolución, que surge como respuesta al incremento de la demanda de productos sostenibles, con precios internacionales (AGUILAR, 2012).

Esto significa decir que los productos hondureños hechos de cacao, llevados al consumidor final, necesitan pasar por un número de actores encadenados. En este caso, no se describe el proceso de producción o transformación de cacao, pero se puede considerar como una cadena productiva, que permite la interacción de sus eslabones, en los cuales interactúan personas y empresas. Este conjunto de actividades e interacciones entre los actores permite la disponibilidad de productos de calidad para los consumidores.

También, adentro del marco nacional es posible alcanzar la competitividad por medio de la reactivación del sector. Según Aguilar (2012), están ocurriendo negociaciones para cacao que proviene de un sistema orgánico, que genera a los productores la oportunidad de lograr mayores ganancias, en comparación con la producción convencional. Para que el cacao tenga competitividad en el mercado internacional, es necesaria una certificación orgánica concedida por certificadoras internacionales, entre las que se encuentra Biolatina. La certificación es un atestado que permite garantizar la calidad del producto al consumidor final, un proceso importante para lograr una mayor inserción en este mercado.

Hay muchos esfuerzos de organizaciones nacionales de productores, organizaciones de apoyo y clientes internacionales que realizan inversiones, para generar experiencias exitosas y capacidad local a los productores, así como mejorar la productividad de las propiedades. Entre estas organizaciones se encuentra la Chocolats Halba/Coop, uno de los mayores *retailers* de la industria chocolatera en Suiza, que lanzó un proyecto piloto con 500 productores de cacao orgánico, en sistema agroforestal, en el año de 2008. Esta iniciativa contesta las necesidades crecientes del consumidor final, por conocer el origen e historia del producto que consume, así como su impacto en el ambiente y en su entorno social. Sin embargo, una iniciativa apoyada por diferentes organismos en Honduras que permiten el desarrollo transparente y eficiente de las acciones planeadas por el proyecto, en qué los productores son asistidos técnicamente para mejorar la calidad del cacao producido y en la construcción de la infraestructura adecuada para la exportación del mismo. (CBI, 2017).

3. ASPECTOS CONCEPTUALES Y METODOLÓGICOS

Previo a la discusión de la matriz empírica, cabe la pormenorización del modelo analítico, con la definición y establecimiento de las relaciones que serán estimadas, considerando la generación de factores y su importe en la explicación del comportamiento y de las relaciones entre las principales variables incorporadas en la investigación. Se entiende que los factores generados por el Análisis Factorial tienen un papel importante en la cuantificación de las informaciones seleccionadas, de modo que los resultados apunten condiciones reflexivas acerca del desempeño de la actividad cacahuera y auxiliien directamente en la evaluación de sus tendencias en el Departamento de Cortés.

Lo empleo del Análisis Factorial en esta investigación asegura su contribución debido a la capacidad de establecer indicadores confiables, compilando habilidades matemáticas, verbales, raciocinio lógico, entre otras, que podrían ser explicadas por un factor común de inteligencia, una contribución de Spearman (1904), responsable por los primeros ensayos acerca de la referida técnica. Thurstone (1935) desarrolló la idea de *multiple factor analysis*; enseguida Hotelling propuso el método de componentes principales, que permite el cálculo de una única matriz de factores ortogonales. Este acúmulo de diferentes ensayos y la aplicación de las diferentes técnicas explican el desarrollo del Análisis Factorial y su empleo en estudios a lo largo de las últimas décadas. (ZELLER y CARMINES, 1980).

Entre las contribuciones más recientes, se reporta el hecho de que el Análisis Factorial pretende describir la variabilidad de un vector X aleatorio, por medio de un número reducido de variables aleatorias, denominadas factores comunes. Este modelo explica, desde los factores seleccionados, la variabilidad de X , en que el restante no incluido hace parte del error aleatorio (MINGOTI, 2005). De acuerdo con Santana (2007), la referida técnica pretende condensar informaciones, en una especie de resumen que posee capacidad de explicar una estructura de datos o una dimensión del todo.

Considerada una técnica de tratamiento simultáneo de datos, el Análisis Factorial interacciona varias tablas referentes al mismo conjunto de informaciones, con diferente número de variables, incluso con naturalezas distintas (cuantitativa o cualitativa). Cada grupo de variables se encuentra asociado a una nube de observaciones parcial, que

asociadas a otras, forma una nube global, de la cual el análisis logra los factores globales. Uno de los principales objetivos consiste en determinar estructuras comunes en todas las nubes parciales, proyectadas sobre los ejes del análisis global como elementos ilustrativos, proporcionando medidas globales de relación entre grupos, basada en coeficientes de correlación (CALVO, 2017).

La principal función del Análisis Factorial en este estudio es reducir una gran cantidad de variables observadas en un número menor de factores y la cantidad recomendada depende del cálculo de los autovalores de la matriz de correlaciones, con vectores independientes y no correlacionados, capaces de explicar el máximo de la variabilidad de los datos. Los autovalores indican la importancia del factor, o la proporción de la variabilidad total de los datos que es explicada por el factor (SILVA, *et al.*, 2014).

Otros parámetros importantes para la investigación son medidos paralelamente, proporcionando mayor confiabilidad al modelo. El examen de las correlaciones puede ser obtenido por medio de la matriz de correlaciones, que determina el nivel de asociación de cada variable en los subconjuntos. Otra medida importante son las comunalidades, o proporciones de las variancias/correlaciones de cada una de las variables explicadas por los factores. Son interpretadas como índices atribuidos a las variables originales y, cuanto más alta son, mejor será la adecuación del modelo (SILVA, *et al.*, 2014).

Una vez estimado el número de factores, se calculan las cargas factoriales, las cuales representan la correlación entre los factores y las variables originales; cuanto mayor son estas cargas, mayor la correlación entre ambos. El método de componentes principales es utilizado para la extracción de los factores, con base en la matriz de covariancia o correlación, es considerado más flexible que el método de máxima verosimilitud, lo cual exige mayor normalidad y parámetros que maximicen las probabilidades (Silva, *et al.*, 2014). Cuando las cargas factoriales no explican de forma clara, o no permiten explicar los factores extraídos, es necesario emplear un método de rotación más adecuado, siendo el Varimax y el Promax los más conocidos.

La matriz empírica considera informaciones estratégicas logradas *in situ* junto las propiedades productoras de cacao orgánico, que constan en el Departamento de Cortés. El instrumento de colecta consistió en un cuestionario estructurado, con campos definidos, en el sentido de captar especificidades y, al mismo tiempo, aspectos más

amplios ligados a las propiedades. Primeramente, se busca delimitar las condiciones socioeconómicas de los productores y la relación con la actividad, causas y consecuencias. Otro campo procura coleccionar informaciones que demuestren el proceso productivo en las propiedades y la utilización de los recursos, considerando los niveles de gestión y tecnologías disponibles. Otro grupo de cuestiones intentan demostrar la relación de los productores con el mercado, la composición de los precios y la perspectiva financiera para la actividad. Finalmente, otro grupo de cuestiones buscan entender la dimensión del aprendizaje y las tendencias para el sector cacahuero local.

Los datos que condicionan la calidad de vida de los productores también fueron considerados para la evaluación de las condiciones sociales impuestas por la actividad. No obstante, están los aspectos tecnológicos que reflejan el grado de capacitación y el impacto de esto sobre el trabajo, necesario para el gerenciamiento de los procesos adentro de la propiedad, una vez que la industria selecciona elementos de esta naturaleza para asegurar la escala y la calidad mínima para estructurarse en el espacio.

Considerando que la investigación tiene como principio evaluar la actividad cacahuera, una vez que en este trayecto deparase con los principales elementos estructurantes de la actividad, la selección de las variables también buscó respetar los aspectos más expresivos para la composición de los condicionantes necesarios para entender el proceso evolutivo del segmento. Se buscó delimitar la capacidad de la actividad de absorber nuevos *inputs* y potenciar su desarrollo endógeno, considerando las llamadas economías de aglomeración, los condicionantes que la actividad presenta, con capacidad de interferir en su propia estructura.

Este diagnóstico descriptivo es importante, sin embargo, su validez es intensificada por la inclusión de los indicadores subyacentes del Análisis Factorial. La agrupación de estas características en factores, debidamente clasificados, revelan el grado de estructuración de la actividad, cuales elementos están en condiciones satisfactorias o no. Eso se posibilita porque la metodología puede ser utilizada para agrupar variables y delinear calidades de variación en las características, por medio de factores distintos, que también pueden ser interpretados como potencialidades de la actividad. Cuando calculados, son capaces de representar fenómenos complejos, a punto de que expliquen el proceso de desarrollo de la actividad en la región de estudio.

De acordó con Mingoti (2005), la referida técnica expresa cada variable en términos de factores comunes. Es representado algebraicamente por:

$$\begin{aligned} X_1 &= \gamma_{11}FC_1 + \gamma_{12}FC_2 + \dots + \gamma_{1q}FC_q + e_1 \\ X_2 &= \gamma_{21}FC_1 + \gamma_{22}FC_2 + \dots + \gamma_{2q}FC_q + e_2 \\ &\vdots \\ X_p &= \gamma_{p1}FC_1 + \gamma_{p2}FC_2 + \dots + \gamma_{pq}FC_q + e_p \end{aligned}$$

en que:

X_i = son las variables ($i = 1, 2, \dots, p$);

γ_{pq} = son los coeficientes relacionados a cada factor ($i = 1, \dots, p$; $j = 1, \dots, q$);

FC_j = son los factores comunes ($j = 1, 2, \dots, q$);

e_i = son los factores específicos.

Ahora, el modelo básico de factores acostumbra ser expresado en la forma matricial en que:

$$X = \Lambda F + E$$

o,

$$X = \begin{bmatrix} X_1 \\ X_2 \\ \vdots \\ X_p \end{bmatrix}; \Lambda = \begin{bmatrix} \lambda_{11} & \lambda_{12} & \dots & \lambda_{1q} \\ \lambda_{21} & \lambda_{22} & \dots & \lambda_{2q} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ \lambda_{p1} & \lambda_{p2} & \dots & \lambda_{pq} \end{bmatrix}; F = \begin{bmatrix} f_1 \\ f_2 \\ \vdots \\ f_q \end{bmatrix}; E = \begin{bmatrix} e_1 \\ e_2 \\ \vdots \\ e_p \end{bmatrix}$$

en que:

X = es el p-dimensional vector de variables originales, $X' = (x_1, x_2, \dots, x_p)$;

F = es el q-dimensional de factores comunes, $F' = (f_1, f_2, \dots, f_q)$;

E = es el p-dimensional de factores únicos $E' = (e_1, e_2, \dots, e_p)$;

Λ = es la matriz (p, q) de constantes desconocidas.

Con relación a los parámetros para el modelo, es necesarios el empleo de métodos y tests en el sentido de validar y/o tornar el resultado más consistente. En lo que se refiere la rotación, el modo *Varimax* es más apropiado a este tipo de análisis, pues tiene por base establecer factores con gran variabilidad en los *loadings*. Se trata de la compilación de un grupo de variables altamente correlacionadas con el factor y, de otro grupo, con correlación despreciable al mismo factor. Hacia la estimación del número de factores, se prefiere dejar que el modelo les estableciese libremente para que los mismos sean capaces de explicar, de forma más completa, los datos colectados (MINGOTI, 2005).

La significancia también fue contrastada por el Test de *Bartlett* y el *Kaiser Meyer Oklin* (KMO). En el primer caso, cuanto más cercano de cero sea el resultado del test, la hipótesis nula será rechazada y el análisis puede ser realizado (HAIR *et al.*, 2010 y MINGOTI, 2005). De acuerdo con Mingoti (2005), para que los resultados sean considerados válidos, es necesario que todas las comunalidades sean superiores a 0,5. Adicionalmente, el KMO determina si estas variables están correlacionadas entre sí y el indicador deseable debe ser cercano de uno; sin embargo, debe ser superior a 0,5. El test de esfericidad de *Bartlett* es determinado por la siguiente expresión matemática:

$$\theta^2 = - \left[n - 1 - \frac{1}{6} (2p + 5) \right] \cdot \ln|R|$$

en que:

R = el determinante de la matriz de correlación de la muestra;

n = el número de observaciones; p = el número de variables.

Adicionalmente, se puede utilizar el criterio de la varianza acumulada como fundamentación para determinar la cantidad de factores que deben ser extraídos. HAIR *et al.* (2010) sugieren como aceptable una explicación de, por lo menos, el 60% del universo de las variables. Aún, en el caso del Análisis Factorial confirmatoria, además de los criterios estadísticos, es posible presentar argumentaciones teóricas para justificar la extracción de los factores, considerando términos conceptuales o padrones de relación posibles entre las variables y los factores.

Con relación al número de informaciones, se desea el mayor posible; se recomienda un muestreo mínimo de 50 observaciones y la razón entre el número de casos y la cantidad de variables no debe ser inferior a una relación de tres para uno - deseable cinco para uno (HAIR *et al.*, 2010). En este caso, se empleó la técnica de muestreo descrita por Andrade (1985), para estimar un número deseado de productores de cacao orgánico capaces de representar el universo aproximado de 229 enlistados por la Asociación de Productores de Cacao de Honduras (APROCACHO), para el Departamento de Cortés, considerando un error de hasta el 10% y un nivel de confianza del 90%. La referida técnica es determinada desde la siguiente expresión matemática:

$$n = \frac{N \cdot z^2 \cdot p \cdot (1 - p)}{e^2 \cdot (N - 1) + z^2 \cdot p \cdot (1 - p)}$$

En que: n = tamaño de muestreo;
 N = tamaño de la población;
 p = % con a cuál el fenómeno se verifica;
 z = nivel de confianza escogido (90% = 1,64);
 e = error muestral permitido (e <= 10%);

El muestreo sugerido fue de 46 elementos para atender el grado mínimo de representatividad, debidamente atendido por la investigación, con lo mínimo de 50 cuestionarios válidos aplicados en 2016, de acuerdo con la recomendación de Hair *et al.*, (2010). Los factores, demás tests e indicadores fueron estimados con auxilio del software SPSS y están dispuestos en la sección de resultados subsiguiente.

4. FACTORES DETERMINANTES DE LA PRODUCCIÓN DE CACAO ORGÁNICO

En el primer momento, la evaluación de los resultados de los tests y parámetros necesarios confirman la significancia de los resultados apuntados por el modelo. El Kaiser-Meyer-Oklin superior a 0,5 muestra que las variables están correlacionadas entre sí (Tabla 1) y los resultados pueden ser analizados. Sin embargo, cabe una reflexión debido a su indicador (0,514) implicar en baja capacidad de explicación del modelo, hecho éste atribuido a la relación entre el número de informaciones y el número de variables, que atendió apenas la mínima aceptable, de modo que el referido test no puede ser considerado como principal criterio para el rechazo de la hipótesis nula. Sin embargo, en complemento, el Test de Esfericidad de *Bartlett* presenta nivel de significancia cercana de cero, motivo por el cual se rechaza la hipótesis nula y se prosigue con el análisis de los resultados.

Tabla 1: Test de Esfericidad de Bartlett y Kaiser Meyer Oklin, 2016

Kaiser-Meyer-Oklin: Medida de la Adecuación del Muestreo	0,514
Test de Esfericidad de Bartlett: Chi-cuadrado aproximado	217,008
Df.	153
Significancia	0,001

Fuente: SPSS 20. Método de Extracción: (Varimax).

En complementariedad, todas las comunialidades son superiores a 0,5 (Tabla 2). El número total de variables incorporado por el modelo fue cercano al ideal, en servicio

la recomendación de que la cantidad de variables debe respetar la relación mínima de tres para un, considerándose el número de observaciones.

Tabla 2: Comunalidades Presentadas por las Variables, 2016

VARIÁVEL	VALOR	VARIÁVEL	VALOR
Sistema Orgánico	,797	Precio Cacao Seco	,622
Sistema Convencional	,828	Abono Orgánico	,553
Área Plantada	,623	Tiempo en la Actividad	,644
Asistencia Técnica	,751	Ingresos Mensuales	,549
Certificación	,693	Pago al Contado	,747
Empleados	,711	Coste de Manutención	,878
Recibe Financiamiento	,705	Empleados Cosecha	,647
Acceso al mercado	,653	Productividad	,710
Cacao Híbrido	,641	Edad de la Plantación	,622

Fuente: SPSS 20. Método de Extracción: (Varimax).

La variación explicada por las cargas factoriales rotacionadas corresponde el 68,7% del total de las variables empleadas (18), divididas en siete factores. El parámetro del 60% es contemplado por los seis primeros factores, sin embargo, los dos primeros son los más expresivos y explican acumuladamente el 22,8% de la base de datos (Tabla 3). Cabe justificar que una muestra relativamente pequeña aumenta la probabilidad de soluciones factoriales inestables, como pocas variables por factor, comunalidades bajas y, consecuentemente, cargas factoriales abajo de los niveles deseados, como se presenta en la Tabla 4. Sin embargo, las hipótesis relacionadas en el capítulo introductorio elucidan la posibilidad de ocurrencia de valores no significativos, una vez que existen limitaciones considerables en el sector cacahero de Cortés.

Una vez contemplados todos los parámetros del modelo, la primera agrupación compuso el denominado Factor Sistema de Producción, responsable por la explicación del 11,7% de la estructura productiva, considerando las variables que la componen en cada propiedad. Las cargas factoriales expuestas en la Tabla 4 revelan una condición negativa para los sistemas convencionales (-,808), diferentemente del sistema de producción orgánico, con carga factorial positiva (,855). Los datos de la investigación primaria confirman que el sistema de producción orgánica es la principal modalidad del Departamento de Cortés, desarrollado por lo menos en el 72% de las propiedades, corroborando con la nueva tendencia, más sostenible de la actividad.

Tabla 3: Variación Total Explicada, 2016

Comp	Valores Propios Iniciales			Sumas de Extracción de Cargas Cuadradas			Sumas de Rotación de Cargas Cuadradas		
	Total	% de Variación	% Acumulado	Total	% de Variación	% Acumulado	Total	% de Variación	% Acumulado
1	2,730	15,164	15,164	2,730	15,164	15,164	2,117	11,759	11,759
2	2,242	12,457	27,622	2,242	12,457	27,622	1,997	11,095	22,854
3	2,048	11,379	39,001	2,048	11,379	39,001	1,949	10,829	33,683
4	1,562	8,677	47,677	1,562	8,677	47,677	1,759	9,771	43,454
5	1,457	8,093	55,771	1,457	8,093	55,771	1,735	9,640	53,094
6	1,331	7,395	63,166	1,331	7,395	63,166	1,424	7,908	61,002
7	1,005	5,582	68,747	1,005	5,582	68,747	1,394	7,745	68,747

Fuente: SPSS 20. Método de Extracción: (Varimax).

Tabla 4: Matriz de Componentes Rotacionados, 2016

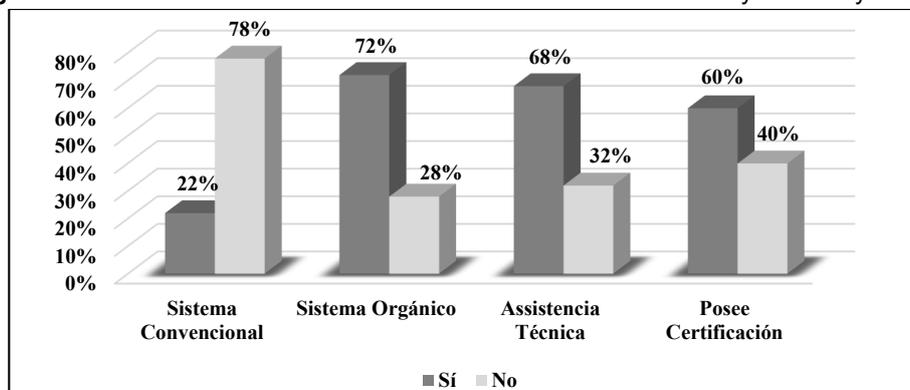
VARIABLES	FAC 1	FAC 2	FAC 3	FAC 4	FAC 5	FAC 6	FAC 7
Sistema Orgánico	,855	-,129	-,145	,134	,033	-,005	-,097
Sistema Convencional	-,808	,198	,255	,134	-,175	-,117	,096
Área Plantada	-,039	,737	,227	,108	,093	,070	,036
Asistencia Técnica	,183	-,749	,301	-,113	,001	,003	-,230
Certificación	,142	-,505	,192	,469	,297	,091	,253
Empleados	-,109	,255	,684	-,082	-,016	,287	-,276
Recibe Financiamiento	,005	-,257	,666	-,194	,169	,353	,068
Acceso al mercado	,213	,013	-,756	-,062	-,048	,115	-,131
Cacao Híbrido	,147	,055	,112	-,749	,175	-,108	-,012
Precio Cacao Seco	-,210	-,291	,063	-,674	-,146	-,013	,118
Abono Orgánico	,074	,031	,074	-,001	,719	,046	,149
Tiempo en la Actividad	-,293	,183	,114	,415	-,555	-,168	,057
Ingresos Mensuales	-,055	,299	,212	,088	,575	-,217	-,161
Pago al Contado	,561	,209	,160	-,133	-,529	,052	,250
Coste de Mantenición	,093	,018	,142	,112	-,071	,912	,007
Empleados Cosecha	-,036	,389	,105	,436	,287	,459	-,020
Productividad	,041	,181	,131	,032	,021	-,094	,805
Edad de la Plantación	,367	,099	,219	,116	,018	-,181	-,619

Fuente: SPSS 20. Método de Extracción: (Varimax).

La segunda agrupación fue nombrada Factor Gestión y Calidad, por relacionar variables ligadas al área ocupada y direccionado para la calidad, sin embargo, las cargas factoriales son negativas para asistencia técnica (-,749) y para certificación (-,505). La mayoría de los productores de cacao (68%) poseen algún tipo de apoyo técnico y el 60% posee, por lo menos, la certificación de que el producto es orgánico. Aún, cuando hay un significativo número de productores desasistidos en cuanto a estos elementos (Figura 1).

También, con relación al segundo factor, el tamaño del área refleja una particularidad importante, al evidenciar la característica familiar de la misma. Con carga factorial mediana (,737), el 82% de los casos, el área plantada no transpone cuatro hectáreas, siendo que el 28% de esta es inferior a una hectárea. Apenas el 18% de los productores de cacao utilizan un área superior a cuatro hectáreas (Figura 2). En lo que se refiere a las consideraciones determinadas por este factor, se puede inferir que para la actividad alcanzar los niveles adecuados, incluso con beneficios extendidos a los productores, son necesarias inversiones más expresivas en estos elementos.

Figura 1: Variables Relativas a los Factores Sistema de Producción y Gestión y Calidad

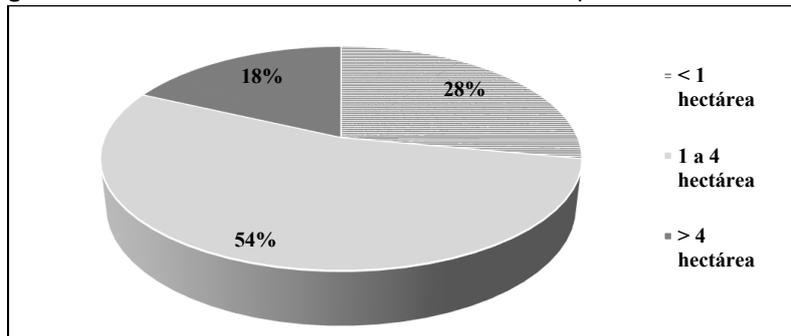


Fuente: Datos de la Investigación, 2016.

La tercera agrupación incluye dos variables relacionadas con origen de la renta de las propiedades, por eso fue denominado Factor Financiero. Las cargas factoriales revelan que el acceso al mercado es negativo (-,756), probablemente debido a que la única opción de venta de los productores son las cooperativas, necesarias para comprar cacao a pequeña escala y exportar sin procesar a países europeos, como revelaron fuentes de la investigación primaria. También relacionado a la fuente de recursos, apenas

el 20% de las propiedades productoras de cacao recibió algún tipo de financiación (Figura 3) y que, de acuerdo con la carga factorial de (.666), se encuentra cercana a los mínimos aceptables.

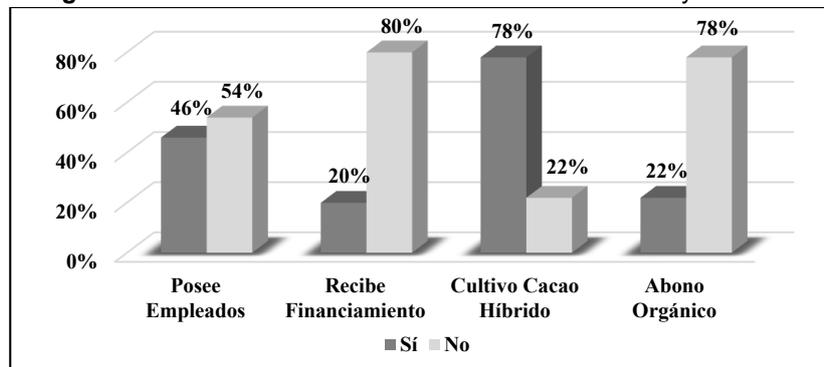
Figura 2: Tamaño Medio del Área Plantada en el Departamento de Cortés.



Fuente: Datos de la Investigación, 2016.

La cuarta agrupación relaciona variables ligadas con el segundo y tercer factor, direccionado para generación de renta y nombrado Factor Ingreso. El cacao híbrido presenta un diferencial de productividad a punto de incrementar ganancias a las propiedades, sin embargo, el 22% de los productores aún no lograron implementar las variables híbridas, hecho negativo también determinado por la carga factorial de (-,749). La otra variable relacionada es el precio recibido por el cacao seco, cuya carga factorial negativa (-,674), probablemente esté relacionada al monopsonio pertinente al factor anterior.

Figura 3: Variables Relativas a los Factores Financieros y de Renta.



Fuente: Datos de la Investigación, 2016.

La quinta agrupación, en virtud de un mayor número de características, fue nombrada Factor de Producción y Renta. A fertilización orgánica es una necesidad en virtud de la particularidad de la actividad, sin embargo, presenta carga factorial mediana (.719), algo comprensible considerando que apenas el 22% de los productores la utilizan, sin embargo, preocupante teniendo en vista que los demás no utilizan cualquier tipo de fertilización. Probablemente este hecho también esté relacionado con la poca experiencia de la mayoría de los productores, una vez que más de la mitad está a menos de diez años en la actividad (Tabla 5). El modelo también expresa esa variable como negativa (-.555), además de los ingresos mensuales muy cercano a la carga mínima aceptable (.575). Para completar, la referencia negativa puede ser resultado de la parte de productores que no reciben su pago al contado en la hora de comercializar el cacao, pues depende del tiempo de la cooperativa en concluir la exportación.

Tabla 5: Tiempo en la Actividad, Productividad y Empleados para Cosecha, 2016

TIEMPO EN LA ACTIVIDAD		PRODUCTIVIDAD		EMPLEADOS COSECHA	
< 10 Años	54%	< 170 Kg/hectáreas	16%	< 3 Empleados	40%
10 a 20 Años	28%	170 a 340 Kg/hectárea	72%	3 a 5 Empleados	50%
> 20 Años	18%	> 340 Kg/hectárea	12%	> 5 Empleados	10%

Fuente: Datos de la Investigación, 2016.

El sexto agrupamiento contempla variables que expresan los principales gastos de la actividad cacahuera, siendo nombrado Factor Costes. Considerando que apenas el 22% de los productores utilizan algún tipo de fertilización orgánica y la mano de obra envuelta es básicamente familiar, es natural que los costes de manutención no sean elevados y se presenten positivos (.912). Ahora, la mayoría de los productores que contratan empleados lo hacen solamente en el momento de la cosecha, siendo que el 90% no sobrepasan el montante de cinco (Tabla 5), en la mayoría de las veces, diaristas. La carga factorial se presenta abajo del mínimo deseado (.459) y ayuda a explicar la falta de profesionalización de la producción orgánica de cacao del Departamento de Cortés. Otro factor que puede estar conectado consiste en el grado de escolaridad de los productores: la pesquisa *in situ* reveló que el 62% de los productores no poseen ni la

enseñanza básica completa, cuanto más conocimiento específico de gestión y economía para aplicar en sus propiedades.

La última agrupación puede ser nombrada como Factor Productividad, una vez que agrupa variables relacionadas a este elemento. La mayoría de las propiedades presentan una productividad baja para los padrones actuales. En el 16% de los casos es inferior y el 72% varía de 170 a 340 kilos por hectárea, sin embargo, dada la estructura básica de la actividad, el modelo testificó la productividad como satisfactoria (,805). Por otro lado, la edad de la plantación aún es un factor negativo (-,619), un hecho comprensible, considerando que la producción orgánica ha ganado fuerza principalmente en los últimos diez años. También, este carácter reciente se debe al huracán de 1998, que arruinó el sector cacahuero de Honduras.

5. CONSIDERACIONES FINALES

El ajuste presentado por el modelo al grupo compilado de variables asegura la validez de los resultados y, por tanto, de las interpretaciones referentes a la actual condición de la producción de cacao orgánico del Departamento de Cortés. Considerando que todas las cargas factoriales se mantuvieron entre la mínima recomendada (excepto una: empleados en la cosecha - 0,459) y la máxima, la primera observación consiste en el hecho de que la actividad se encuentra equilibrada en su estructura, independiente del horizonte limitado. Sin embargo, presenta algunos puntos de insatisfacción con relación a los aspectos de mercado y del sistema productivo.

Respeto al sistema productivo, algunos problemas se presentaron de forma clara, a pesar de las cargas factoriales medianas para aspectos relacionados el área plantada y la productividad. Con relación al sistema convencional, la edad de la plantación y cacao híbrido, los valores son negativos, indicado una situación aún más preocupante. Este estudio reveló que la productividad es baja, incluso tratándose de producción orgánica, en la medida en que una parcela de las propiedades aún no utiliza variedades híbridas, que generalmente presentan productividad mayor. El área plantada también es pequeña, dada la consideración de la característica familiar: sin embargo, la edad de la plantación

es considerada baja; puede evolucionar en los años siguientes, cuando la mayoría de las plantas alcance la edad productiva adecuada.

Otro hecho importante con relación a la producción está conexo con la fertilización de los cacahueros. Incluso, tratándose de una producción orgánica, existen abonos apropiados que pueden incrementar la productividad, sin embargo, menos de un cuarto de los productores utilizan en sus plantaciones. Un factor que puede estar ligado al bajo nivel de instrucción de los productores y la disponibilidad restringida de asistencia técnica. Se trata de una evidencia de que la actividad puede no estar recibiendo la atención necesaria para su adecuado desarrollo; hechos que exponen la limitada capacidad gerencial y que acaba restringiendo el mejoramiento de la escala productiva y la calidad del cacao.

Los aspectos relacionados con la producción tienen rebatimientos directos en la renta de las propiedades, como si ya no bastase el problema del monopsonio. Aun cuando el único comprador es la cooperativa, ella acaba actuando como intermediaria; sin embargo, es necesaria para articular un número suficiente de productores y, con eso reunir el volumen de producto necesario para lograr algún contrato con importadores europeos, que pagan mejores precios por el cacao orgánico. La cuestión financiera aún tiene otros rebatimientos en la actividad, considerando que apenas un quinto de los productores tiene acceso a algún tipo de crédito para auxiliar en la financiación de la producción. Con renta baja y dificultades de acceso al crédito, no hay inversiones necesarias para incremento o mejoramiento de las áreas. Tampoco hay registros de seguros contra plagas e intemperies, hecho que mantiene la actividad en constante riesgo y no permite que los productores amplíen la capacidad productiva del segmento.

Los aspectos relacionados con la asistencia técnica y la certificación también afectan la calidad del producto. Se trata de dos elementos en condiciones restrictas, que sumados a los demás, limitan aún más la renta de las propiedades, impactando en la calidad de vida de los productores. Son problemas relativamente complejos y de difícil solución, en que la definición o la selección de estrategias realmente no es una tarea que pueda ser realizada apenas por la experiencia de estos productores, o mismo por intermedio de las cooperativas que actúan en la actividad. En términos generales, es posible concluir que las propiedades no son eficientes; sin embargo, la producción

cacahuera mantiene un flujo medio de renta considerable entre las propiedades, cumpliendo un papel importante para la seguridad alimentaria de las familias y del desarrollo de prácticas adecuadas de cultivo en el Departamento de Cortés, Honduras.

6. BIBLIOGRAFÍA

- AGUILAR, A. E. (2013). *Cadeia Produtiva de Cacau de Honduras*. Turrialba: CATIE.
- ANDRADE, G. (1985). *Estatística Aplicada*. 2 Ed. São Paulo: Atlas.
- CALVO, M. I. L. (2017). Enfoque Exploratorio Multivariante para el Análisis de Estructuras Temporales: una Aplicación a la Evolución de la Demanda Turística en España. *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 35-2, pp. 465-492.
- CBI, (2017). Centre for Promotion of Imports. Market Information. <https://www.cbi.eu/market-information/>. Último acceso: Mayo de 2017.
- FALCK, R.; POSAS, F.; ROSA, L. y VÁSQUEZ, M. (2011). *Análisis Rápido da Cadena de Cacao em Honduras*. Tegucigalpa: PYMERURAL.
- HAIR, J. F.; BLACK, W. C.; BABIN, B. J.; ANDERSON, R. E. y TATHAM, R. L. (2010). *Multivariate Data Analysis*. 7. Ed. Upper Saddle River: Pearson/Prentice Hall.
- MINGOTI, S. A. *Análise de Dados Através de Métodos de Estatística Multivariada: Uma Abordagem Aplicada*. (2005). Belo Horizonte: Editora UFMG.
- SANTANA, A. C. (2007). Índice de Desempenho Competitivo das Empresas de Polpa de Frutas do Estado do Pará. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, v. 45, n. 3, p.749-775.
- SILVA, N. C. N.; FERREIRA, W. L.; CIRILLO, M. A. y SCALON, J. D. O. (2014). Uso da Análise Fatorial na Descrição e Identificação dos Perfis Característicos de Municípios de Minas Gerais. *Rev. Bras. Biom.* v.32, n.2, p.201-215.
- SPEARMAN, C. (1904). General Intelligence, Objectively Determined and Measured. *American Journal of Psychology*, 15, 201-293.
- THURSTONE, L. L. (1935). *The Vector of Mind*. Chicago: University of Chicago.

WCF, (2017). World Cocoa Foundation. Cocoa Market Update. <http://www.worldcocoafoundation.org/wp-content/uploads/Cocoa-Market-Update-as-of-4-1-2014.pdf>. Último acceso: Mayo de 2017.

ZELLER, R. A. y CARMINES, E. G. (1980). *Measurement in the Social Sciences: The Link Between Theory and Data*. Cambridge: Cambridge University Press.

13.4 M4. Aproximación a la realidad deportiva de las Comunidades Autónomas españolas en el año 2011 - Francisco Antonio García Márquez

Aproximación a la realidad deportiva de las Comunidades Autónomas españolas en el año 2011.

Approach to the sport reality in Spanish Autonomous Communities in 2011.

García Márquez, Francisco Antonio

Doctorando de la Universidad de Cádiz (UCA).

paco.garcia.marquez@alum.uca.es

RESUMEN:

El presente artículo analiza el papel del gasto público y del esfuerzo empresarial en la realidad deportiva de las comunidades autónomas (CCAA) españolas. Se selecciona este tema de investigación dada la importancia creciente de las actividades deportivas en el bienestar personal y social y su posible incidencia en su desarrollo territorial. Para ello se toma de referencia el año 2011, en el que el país estaba notoriamente inmerso en la gran crisis financiera que comenzara en el año 2007. La metodología se ha aplicado a un análisis de conglomerados.

Los principales resultados muestran que, independientemente de que no siempre la dotación de gasto público y esfuerzo empresarial consiguen éxitos correlacionados, debe tenerse en cuenta el planteamiento y las especificidades territoriales para conocer realmente la situación de cada territorio y, a partir de ahí, poder realizar diseños y aplicaciones de políticas públicas, planes estratégicos y de participaciones privadas más en consonancia con la realidad de los territorios.

Palabras clave: Desarrollo territorial, deporte, economía del deporte, Comunidades Autónomas españolas, análisis clúster.

ABSTRACT:

This study analyzes the role of public and private spending in the sporting reality of the Spanish autonomous communities. For this purpose, the year 2011 will be taken as reference due the fact that the country was completely immersed in the great financial crisis that began in 2007. The methodology has been set out with a cluster analysis.

The main results show that, regardless of the fact that the endowment of investments does not always achieve equal success, it is necessary to insist on territorial development, more precisely on planning and territorial specifications, in order to really know the status of each territory and to be able to design and apply public policies and private participation which are in more accordance with the reality of the territories.

Key words: Territorial development, sport, sports economy, Spanish Autonomous Communities, cluster analysis.

1. Introducción:

El deporte está íntimamente relacionado con la vida saludable y con el territorio. Este planteamiento se convierte en uno de los elementos fundamentales de la justificación para profundizar en los aspectos socioeconómicos que se mueven alrededor del mundo deportivo y su incidencia en el entorno. Con la práctica diaria de actividades físicas como correr, andar o competir en deportes de equipos, se reduce el riesgo de tener enfermedades del corazón, obesidad, presión arterial alta o diabetes (Pérez, A. M., 2012 y Prieto Saborit, J. A., & Nistal Hernández, P., 2003).

El deporte ayuda a que aquellos que lo practican adquieran una serie de valores que están por encima de la obtención de resultados o marcas (Mármol, A. G., y Valenzuela, A. V., 2013). De hecho, tras hacer deporte, los sujetos mejoran sus habilidades sociales, se corrigen y direccionan actitudes respecto a las conductas de salud, aumenta el autoconcepto social de todos los participantes, se desarrolla más la empatía, la percepción de autoeficacia física y mental mejora, disminuyen las conductas violentas y antisociales y mengua el absentismo escolar (Herrereros Saiz, 2003).

En ese sentido, el individuo se forma mediante la práctica de deporte, desarrolla su excelencia personal, mejora su salud y construye una identidad que puede que le permita alcanzar un estatus de élite. Así mismo ayuda a crear paz entre pueblos y países (Betrán J. O., 2009).

Sin embargo, no se debe olvidar que el fin más puro de la práctica deportiva es el de divertirse, razón fundamental sobre todo para los jóvenes que se encuentran en edad escolar. Otros de los aspectos que incide en el estudio del deporte y su relación personal y social se refiere a las expectativas que pueden crearse y a la ascensión social y es que el sueño de muchos niños y jóvenes es el de llegar a ser deportistas de élite. (Toncel Sanjuán, 2010)

Todos los casos anteriores se han considerado con la intención de justificar la importancia del conocimiento de la realidad deportiva en una época en la que los ciudadanos estaban pasando auténticas calamidades económicas y financieras. Por tanto el deporte debe ser cuidado con aprecio por los entes públicos por medio de medidas o políticas públicas adecuadas.

2. Marco teórico:

Los estudios de conglomerados, de dendrograma o clúster se han utilizado en un abundante número de trabajos dedicados a muy distintas líneas de investigación como en el ámbito de la economía social, medicina, hostelería, turismo... y, también, en el sector del deporte. En las siguientes líneas se van a incluir una revisión de los principales trabajos en los que la utilización de los análisis clúster ha significado una aportación al conocimiento de los diferentes campos. Los análisis de conglomerados se utilizan para formar grupos con características homogéneas; por tanto es una técnica que sirve para clasificar conjuntos de variables o de individuos en grupos no definidos previamente (Prieto, D. C., 2002). Este análisis trata de encontrar qué comunidades presentan

un comportamiento similar en función de las variables escogidas en el difícil año, tanto económico como social, 2011; de esta manera se comprueba cómo se produce el agrupamientos de esos territorios (Vázquez Rodríguez y López Cabarcos, 2007). En otras investigaciones, se usa el análisis clúster para detectar estructuras que identifiquen las variables participantes en el estudio en distintas categorías para, como en los casos anteriores, realizar comparaciones entre los clústeres resultantes y así detectar patrones de comportamiento (Iglesias Sánchez, P. P., Jambrino Maldonado, C., & Peñafiel Velasco, A., 2012).

Hay diversas líneas de aplicación del análisis clúster con diferentes aportaciones al conocimiento de cada sector. Esto depende del propio ámbito de estudio junto con otros aspectos territoriales. En el presente trabajo se ha empleado el método del *vecino más lejano* que es una técnica de análisis exploratorio y está basado en interpretaciones de carácter cualitativo. De esta manera se confeccionan los clúster en función del grado de similitud entre las regiones y, a su vez, se percibe la diversidad territorial entre éstos (Pérez González, M. C. & Palma, L. V., 2015). En otros casos la medida usada es la distancia *euclídea al cuadrado*, en el que la distancia entre dos grupos es la disimilitud media entre los puntos de un conglomerado y los puntos del otro (Prieto, D. C., 2002). Otros de los métodos es el conocido como *vecino más cercano*, que clasifica grupos con características similares, basándose en la premisa de que los casos parecidos están próximos y los que no, están más separados entre sí (García Márquez, F.A., 2017 y Peñas, S. L., Leiceaga, X. F., & Vaquero, A., 2017).

En lo deportivo, los datos empleados para este tipo de análisis suelen ser recogidos a partir de técnicas de carácter cuantitativo, habitualmente encuestas (Iglesias Sánchez, P. P., Jambrino Maldonado, C., & Peñafiel Velasco, A., 2012). En algunos casos estas encuestas se realizan por consulta postal (Conzelmann, A., & Nagel, S., 2003) o por partir de la informaciones oficiales de distintas organizaciones (Salinas, H., Albornoz, J., Reyes, Á., Erazo, M., e Ide, R., 2006). En cualquier caso, este tipo de análisis está condicionado a las limitaciones propias del investigador en cuanto a la disponibilidad de datos que restringen el avance científico.

Las variables empleadas en esos trabajos previos son muy diversas y se relativizan en función de los habitantes con la intención de analizar y comparar su impacto de manera homogénea. Esto se realiza en trabajos de distinta índole. De esta manera es posible plantear una aproximación a las situaciones económicas y al nivel de desarrollo de las comunidades, favoreciendo los análisis comparativos entre clúster. Entre los datos relativizados que se han empleado en alguno de los análisis de conglomerados revisados se encuentran el gasto nacional en salud por año per cápita, gasto nacional en salud por año como proporción del producto interno bruto o el gasto público en salud por año como proporción del gasto nacional en salud (Salinas, H., Albornoz, J., Reyes, Á., Erazo, M., e Ide, R., 2006); la Tasa de Paro y el Producto Interior Bruto per cápita a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística (Pérez González, M. C. &

Palma, L. V., 2015); altas físicas, altas jurídicas, bajas físicas y bajas jurídicas, todas ellas por cada 1.000 habitantes (Vázquez Rodríguez, P., & López Cabarcos, A., 2007). Así pues, la relativización per cápita es un criterio transparente y fácil de aplicar al suponer la asignación de una misma cantidad de dinero por cada habitante. De esa manera, un sistema de financiación en el que los recursos se distribuyeran según la población de derecho regional sería más sencillo y adoptaría un criterio objetivo para todas, de ahí su objetividad para el caso de las regiones españolas (Prieto, D. C., 2002).

Una línea de desarrollo en este tipo de trabajos se centra en la realización de análisis clúster en diferentes momentos temporales para analizar la evolución de manera homogénea. En los últimos años son varios los trabajos en los que se ha tenido en cuenta esta idea, por lo que se han llevado a cabo un análisis de dendrograma en fechas próximas al inicio de la crisis y otro en otra fecha en la que la crisis ya estaba consolidada (Pérez González, M. C. & Palma, L. V., 2015 y García Márquez F. A., 2017).

Por tanto, el análisis de conglomerados se considera una herramienta interesante que permite determinar los diferentes comportamientos territoriales del triángulo antes expuesto de gasto público y esfuerzo empresarial, actividades deportivas y territorio. De hecho se ha comprobado cómo la realización de estos análisis aporta conclusiones muy interesantes en el campo del desarrollo territorial en sectores tan distantes como la economía social, las infraestructuras o el deporte.

3. Metodología:

La metodología seleccionada plantea la realización de un análisis de conglomerados para identificar si existen grupos homogéneos de CCAA con características similares. Se ha de concretar que las variables escogidas para llevar a cabo el estudio se han recogido del *Anuario de estadística deportivas 2013 y 2014* y se enumeran a continuación:

- Gasto liquidado per cápita en deporte por la administración local según tipo de entidad, por comunidad autónoma (GP).
- Empresas vinculadas al deporte por comunidad autónoma, por cada cien mil habitantes (Empresas).
- Clubes deportivos federados por comunidad autónoma, por cada cien mil habitantes (Clubes).
- Licencias federadas por comunidad autónoma, por cada cien mil habitantes (Licencias).
- Medallas obtenidas en los Campeonatos de España en edad escolar por comunidad autónoma, por cada cien participantes (MCE).
- Medallas obtenidas en los Campeonatos de España Universitarios por comunidad autónoma, por cada cien participantes (MCU).

Para la resolución del análisis se ha utilizado el software Statgraphics XVII, que ya ha sido utilizado en otros trabajos previos. El método usado es el del *vecino más lejano*, que es una técnica de análisis exploratorio y está basado

en interpretaciones de carácter cualitativo, con el objetivo de confeccionar grupos en función del grado de similitud entre las CCAA. En este caso se utiliza la máxima distancia entre dos individuos de cada grupo, es decir una vez conocidas las distancias existentes entre dos agentes se observa cuáles son más próximos, formando un grupo que no se separará. Posteriormente, se repite el proceso, volviendo a medir la distancia entre todos los individuos, pero ahora se tomará la distancia máxima para incluir a un nuevo agente al grupo. Esta técnica además está basada en un carácter cualitativo que ayuda a proporcionar grupos en los que sus miembros presentan grados de similitud importantes entre ellos y también permite percibir su diversidad territorial. Esa unión también ayuda a interpretar la diversidad territorial entre todas las regiones. Por tanto, es una herramienta útil a la hora de conocer la realidad del deporte en España y hacer comparativas entre las comunidades.

La métrica de distancia utilizada en este caso es la euclídeana cuadrada o euclídea al cuadrado. La razón de considerar la raíz cuadrada en vez de la convencional es que las variables en el análisis se miden en unidades diferentes, por ello parece más apropiada esta elección. La razón de crear un único conglomerado que englobe a todas las comunidades no es más que visual y es que, de esta manera, se considera que es más precisa la forma de saber en cuántos conglomerados se debe agrupar a las regiones españolas en grupos homogéneos.

En esta investigación, tal y como ocurre en otros estudios de clúster de CCAA españolas, no se van a considerar a las Ciudades Autónomas de Ceuta y Melilla en el estudio por su particular situación (Pérez González, M. C. & Palma, L. V., 2015).

Así pues, al igual que ocurre en otros sectores, en el deportivo no se pueden realizar inversiones sin llevar a cabo un estudio previo tanto cualitativo como cuantitativo vinculado al territorio. Por tanto, herramientas econométricas como los análisis clúster, pueden utilizarse además para tener una mayor aproximación a la realidad de esas inversiones.

A continuación se presentan los datos que se han utilizado en la confección del análisis de dendrogramas del año 2011 (tabla 1). Así mismo se adjunta la tabla 2 en donde se detallan los intervalos relativos creados para explicar si los valores correspondientes a cada una de las CCAA son *muy altos*, *altos*, *medios*, *bajos* o *muy bajos*, asociando a cada uno de ellos un color que, posteriormente, son traspasados a la tabla de datos y ayuda a hacer valoraciones a los resultados obtenidos. Como ya se comentó anteriormente, para la realización del análisis se ha optado por utilizar el método del *Vecino más lejano* en la distancia *Euclídeana cuadrada* en un único gran conglomerado.

Tabla 1. Datos de las variables empleadas (2011).

2011	GP	Empresas	Clubes	Licencias	MCE	MCU
Andalucía	49,83	44,87	127,1	6.773,09	17,39	10,23
Aragón	58,69	42,56	365,08	10.710,70	4,4	20,51
Asturias	54,19	53,26	140,18	8.090,34	7,9	14,81
Baleares	66,08	90,92	125,41	8.102,58	4,65	5,56
Canarias	57,4	62,49	106,55	6.898,92	6,44	22,35
Cantabria	59,41	49,57	157,81	10.366,40	2,04	3,38
Castilla y León	53,46	51,05	185,5	7.086,40	15,94	5,39
Castilla-La Mancha	62,39	37,77	199,54	6.790,23	13,17	6,25
Cataluña	46,17	58,07	108,23	8.041,52	30,23	11,42
Valencia	48,83	47,6	104,39	6.895,15	24,33	12,9
Extremadura	31,86	42,55	140,17	7.441,72	6,3	8,18
Galicia	48,42	55,23	151,53	7.804,01	9,09	13,11
Madrid	53,02	57,94	58,25	6.629,39	19,21	16,81
Murcia	48,22	45,71	107,34	6.209,78	5,57	22,82
Navarra	80,06	47,35	170,39	11.340,50	5,65	3,64
País Vasco	85,48	53,88	124,37	9.790,00	10,85	7,01
La Rioja	70,21	51,09	213,03	10.826,30	1,91	5,56
MEDIA	57,28	52,47	152,05	8.223,35	10,89	11,17

Fuente: elaboración propia a partir de los datos empleados.

Tabla 2. Valoración de medias relativas e intervalos (2011).

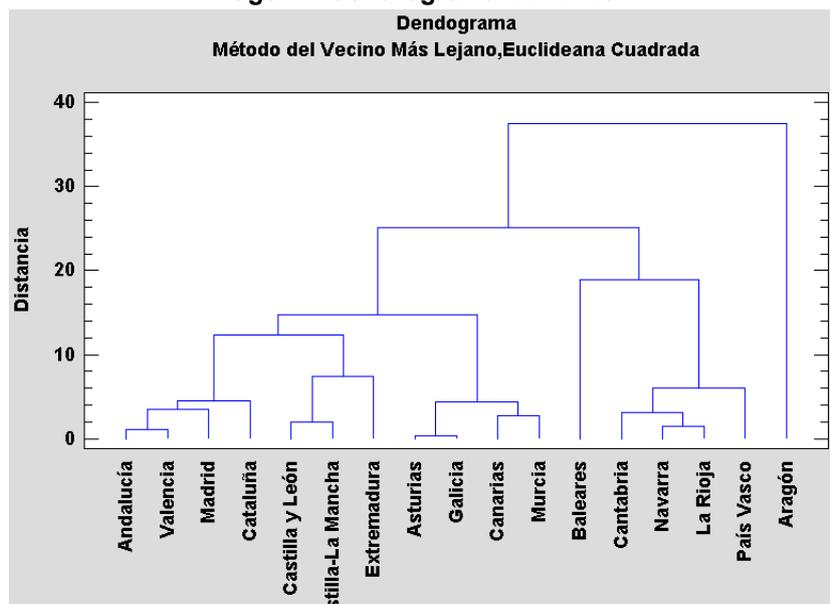
	GP	Empresas	Clubes
MEDIA (\bar{x})	57,28	52,47	152,05
Muy altos	$v > \bar{x} + 15$	$v > \bar{x} + 9$	$v > \bar{x} + 75$
Altos	$v [\bar{x} + 5, \bar{x} + 15]$	$v [\bar{x} + 3, \bar{x} + 9]$	$v [\bar{x} + 25, \bar{x} + 75]$
Medios	$v [\bar{x} - 5, \bar{x} + 5]$	$v [\bar{x} - 3, \bar{x} + 3]$	$v [\bar{x} - 25, \bar{x} + 25]$
Bajos	$v [\bar{x} - 15, \bar{x} - 5]$	$v [\bar{x} - 9, \bar{x} - 3]$	$\bar{x} [-25, -75]$
Muy bajos	$v < \bar{x} - 15$	$v < \bar{x} - 9$	$v < \bar{x} - 75$
	Licencias	MCE	MCU
MEDIA (\bar{x})	8.223,35	10,89	11,17
Muy altos	$v > \bar{x} + 3.000$	$v > \bar{x} + 6$	$v > \bar{x} + 6$
Altos	$v [\bar{x} + 1.000, \bar{x} + 3.000]$	$v [\bar{x} + 3, \bar{x} + 9]$	$v [\bar{x} + 3, \bar{x} + 9]$
Medios	$v [\bar{x} - 1.000, \bar{x} + 1.000]$	$v [\bar{x} - 2, \bar{x} + 2]$	$v [\bar{x} - 2, \bar{x} + 2]$
Bajos	$\bar{x} [-1.000, -3.000]$	$\bar{x} [-2, -6]$	$\bar{x} [-2, -6]$
Muy bajos	$v < \bar{x} - 3.000$	$v < \bar{x} - 6$	$v < \bar{x} - 6$

Fuente: elaboración propia a partir de los datos empleados.

4. Resultados:

A continuación, se muestra, en la imagen 1 la gráfica del estudio de dendrograma resultante:

Imagen 1: dendrograma CCAA 2011.



Fuente: elaboración propia con el uso del software Statgraphics XVII.

Se ha creado un gran conglomerado a partir de las 17 CCAA de las que se han proporcionado datos. Así mismo, dentro de este gran conglomerado se han formado otros más pequeños que son grupos homogéneos con características similares entre sí. Tal y como adjunta el programa, *para formar estos conglomerados, el procedimiento comienza con cada observación en grupos separados. Después, combina las dos observaciones que fueron los más cercanos para formar un nuevo grupo. Después de recalcular la distancia entre grupos, se combinan los dos grupos ahora más cercanos.* Este proceso se repite hasta que se consigue la cantidad de clústers que se quiere confeccionar, en este caso solo uno. Con esta programación de aglomeración se muestra qué CCAA se combinaron en cada etapa del proceso de conglomeración¹.

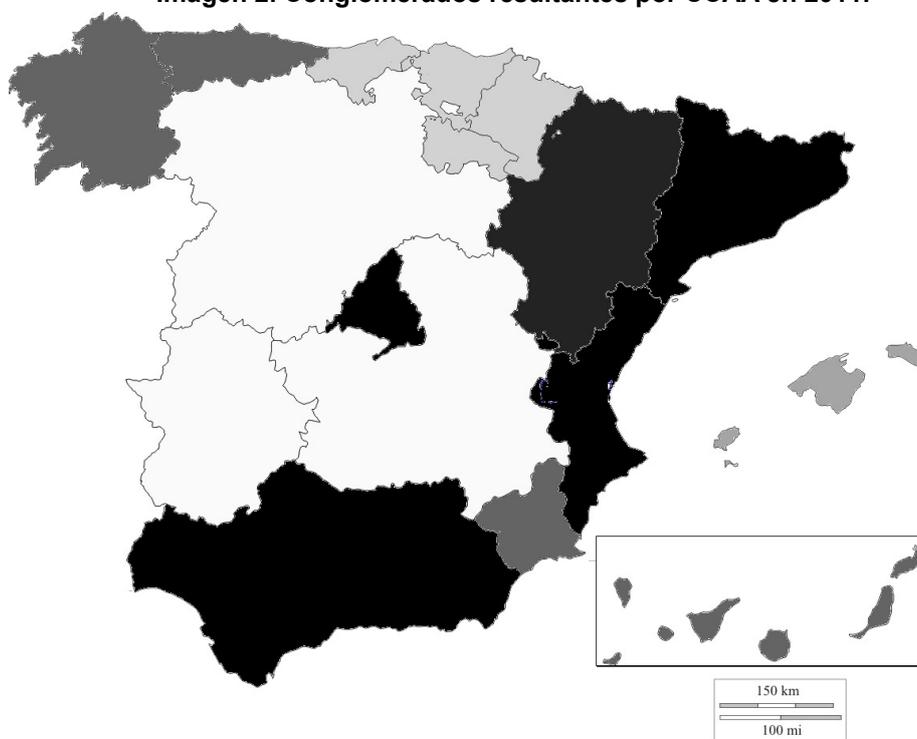
En la siguiente imagen 2 se puede observar la gráfica correspondiente al análisis de conglomerados efectuado, para este año 2011, a partir de las variables y opciones señaladas. Se observan seis diferentes conglomerados

¹ Por ejemplificar un caso concreto, en la primera etapa, se combinaron la región de Asturias (observación 3) y Galicia (observación 12). La distancia entre esos grupos, una vez que se hubieron agrupado, fue de 0'37398. También se muestra que la siguiente etapa en la que este grupo se combinó con otro conglomerado fue la 8ª y que, además, no existió etapa previa alguna.

dentro de un gran clúster, tal y como se había indicado en las opciones de análisis. A priori, los grupos se han confeccionados de la siguiente manera:

- Grupo 1: Andalucía, Valencia, Madrid y Cataluña.
- Grupo 2: Aragón.
- Grupo 3: Asturias, Galicia, Canarias y Murcia.
- Grupo 4: Baleares.
- Grupo 5: Cantabria, Navarra, La Rioja y País Vasco.
- Grupo 6: Castilla y León, Castilla-La Mancha y Extremadura.

Imagen 2. Conglomerados resultantes por CCAA en 2011.



Fuente: elaboración propia a partir de los resultados obtenidos.

	Comunidades pertenecientes al conglomerado 1.
	Comunidades pertenecientes al conglomerado 2.
	Comunidades pertenecientes al conglomerado 3.
	Comunidades pertenecientes al conglomerado 4.
	Comunidades pertenecientes al conglomerado 5.
	Comunidades pertenecientes al conglomerado 6.

Así mismo, en la tabla 3, se presentan esos clústeres junto a los niveles alcanzados, en algunos casos por intervalos, según la escala de la tabla 2, en cada una de las variables.

Tabla 3: Clústers resultantes por Comunidad Autónoma.

Clúster 1.	Andalucía, Valencia, Madrid y Cataluña.
GP	Niveles relativos medios-bajos. 1 valor medio por 3 bajos.
Empresas	Niveles relativos altos o bajos. 2 valores altos por 2 bajos.
Clubes	Niveles relativos medios-muy bajos. 1 valor medio por 2 bajos por 1 muy bajo.
Licencias	Niveles relativos medios-bajos. 1 valor medio por 3 bajos.
MCE	Niveles relativos muy altos.
MCU	Niveles relativos medios-altos. 3 valores medios por 1 altos.

Comunidades que son eficientes en aspectos deportivos, pues con niveles relativos medios-bajos de gasto público por habitante y bajo número de Licencias y de Clubes, son capaces de tener niveles muy altos en los Campeonatos de España en deporte cantera y medios-altos en los Campeonatos universitarios. Es posible que estos éxitos se consigan motivados por una excelencia en planteamientos de entrenamiento. Así mismo, para aumentar el número de habitantes que realicen deporte federado, podría ser interesante la aplicación de políticas públicas de fomento.

Clúster 2.	Aragón.
GP	Niveles relativos medios.
Empresas	Niveles relativos muy bajos.
Clubes	Niveles relativos muy altos.
Licencias	Niveles relativos altos.
MCE	Niveles relativos muy bajos.
MCU	Niveles relativos muy altos.

Comunidades eficientes en los recursos empleados para ganar medallas en Campeonatos universitarios, pero poco eficiente en el caso de los Campeonatos de España. Es necesario destacar el gran número de jóvenes que realizan actividades deportivas y el muy alto de clubes en la región. Sin embargo el número de empresas es muy bajo. A priori, esa es una variable que debería crecer para conseguir mejorar los resultados actuales.

Clúster 3.	Asturias, Galicia, Canarias y Murcia.
GP	Niveles relativos medios-bajos. 2 valores medios por 2 bajos.
Empresas	Niveles relativos sin relación aparente en función de la variable. 1 valor bajo por 2 medios por 1 muy alto.

Clubes	Niveles relativos medios-bajos. 2 valores medios por 2 bajos.
Licencias	Niveles relativos medios-bajos. 2 valores medios por 2 bajos.
MCE	Niveles relativos medios-bajos 1 valor medio por 3 bajos.
MCU	Niveles relativos medios-muy altos. 1 valor medio por 1 alto por 2 muy alto.

Comunidades en las que los jóvenes hacen poco deporte, pero aun así las medallas obtenidas en los campeonatos universitarios, en función de sus participantes, son altas. No así ocurre en los Campeonatos de España, en donde se obtienen valores medios-bajos. El gasto público de estas regiones no ayuda a un mayor fomento del número de habitantes que realizan actividades físicas ni a la creación de nuevos clubes. Esa debe ser la medida a plantear si se pretende conseguir mejores éxitos deportivos en el futuro.

Clúster 4.	Baleares.
GP	Niveles relativos altos.
Empresas	Niveles relativos muy altos.
Clubes	Niveles relativos bajos.
Licencias	Niveles relativos medios.
MCE	Niveles relativos muy bajos.
MCU	Niveles relativos bajos.

Comunidades muy ineficientes en términos relativos en los aspectos analizados, puesto que unos niveles altos relativos de gasto público y muy altos de empresas vinculadas al deporte, solo garantizan fracasos deportivos tanto en el bajo número de licencias, como en el de clubes, como en el de medallas. Por intentar dar un motivo a estos resultados, es posible que los deportes que se practican en esta región no sean federados y, por tanto, no tengan federación propia en cuyo caso no puedan presentarse a campeonatos oficiales. Otra opción que se puede barajar es que, al tratarse de una comunidad muy turística, gran parte del deporte que se practica es de ocio y no de competición. En cualquiera de los casos, la región debe fomentar la participación deportiva de sus habitantes para lograr mayor eficiencia en función de los recursos empleados.

Clúster 5.	Cantabria, Navarra, La Rioja y País Vasco.
GP	Niveles relativos medios-muy altos. 2 valores muy altos-1 alto- 1 medio.
Empresas	Niveles relativos medio-bajos. 3 valores medios por 1 bajo.

Clubes	Niveles relativos bajos-altos. 1 valor bajo por 2 medios por 1 alto.
Licencias	Niveles relativos altos-muy altos. 3 valores altos por 1 muy alto.
MCE	Niveles relativos muy bajos-medios. 2 valores muy bajos por 1 bajo por 1 medio.
MCU	Niveles relativos bajos-muy bajos. 2 valores bajos por 2 muy bajos.

Comunidades en los que sus habitantes realizan deporte muy activamente, pero no consiguen tener éxitos deportivos en términos de metales. A pesar de que los recursos empleados en gasto público son altos y el número de empresas vinculadas al deporte es medio, las medallas deportivas son escasas. Es también curioso cómo en estas comunidades hay muy pocos equipos federados, causa que quizás se atribuya a que son deportes poco practicados a nivel nacional o de grandes urbes con clubes que gestionan varios deportes. En cualquier caso, una solución para optimizar sus recursos puede ser la de perfeccionar las labores de entrenamiento.

Clúster 6.	Castilla y León, Castilla-La Mancha y Extremadura.
GP	Valores relativos muy bajos o medios-altos. 1 valor muy bajo por 1 medio por 1 alto.
Empresas	Niveles relativos medios o muy bajos. 1 valor medio por 2 muy bajos.
Clubes	Niveles relativos medios-bajos. 1 valor medio por 2 altos.
Licencias	Niveles relativos medios-bajos. 2 valores bajos por medio.
MCE	Niveles relativos bajos o altos. 1 valor bajo por 2 altos.
MCU	Niveles relativos bajos.

Fuente: elaboración propia a partir de los resultados obtenidos.

Este grupo es el más heterogéneo de todos, pues no existe una relación común más allá de los niveles relativos medios-bajos en clubes y licencias federadas o el bajo número de medallas conseguido en los Campeonatos universitarios.

Los resultados obtenidos tan heterogéneos obtenidos, corroboran que en España existe una diferencia territorial importante en el campo de las inversiones en deporte, tanto en el apartado económico, como en el número de equipos y clubes, como en los logros alcanzados.

5. Conclusiones:

En el presente apartado se sintetizan los principales aspectos y resultados de la investigación y se relacionan con las ideas más interesantes que arroja el estudio.

El análisis de conglomerados ha dividido a las CCAA de España en función de las variables seleccionadas en 6 grupos en el caso de 2011. Los resultados obtenidos clarifican que un mayor gasto público per cápita y un mayor número de empresas vinculadas al deporte en una comunidad autónoma, aseguran mayores éxitos deportivos medidos en el número de medallas conseguidas en los Campeonatos de España en edad escolar, en los Campeonatos de España universitarios, en las licencias federadas y en el número de clubes. Un ejemplo de esta afirmación, se puede comprobar en el conglomerado 4, que a pesar de contar con un gasto público en deporte alto y niveles muy altos de empresas vinculadas, las medallas obtenidas o los clubes federados son bajos o muy bajos.

Así mismo, también se descubre que unos niveles bajos de gasto público pueden llevar a éxito en el deporte. Esto se puede observar en el caso, por ejemplo, del clúster 2 en el que, a pesar de contar con niveles medios de gasto y bajos de empresas relacionadas con el deporte, sus niveles de licencias, clubes y medallas son altos o muy altos.

Sin embargo en otros territorios, en momentos temporales concretos y bajo las variables analizadas, el gasto público y el número de empresas vinculadas al deporte sí aseguran esos éxitos deportivos como en el caso del clúster 1, en donde niveles relativos medio-bajo de gasto público incidían en un número muy alto de medallas en los Campeonatos de España y medio-altos de metales en los universitarios.

Por tanto, se considera que además del territorio, las variables de campo y el momento temporal analizado, son también otros los factores que ayudan en la consecución de éxitos deportivos. Por tanto, no dependen exclusivamente de aspectos económicos. Estos pueden ser el talento de las generaciones de los deportistas, el nivel de los entrenamientos, el número de horas dedicadas a la práctica deportiva, la calidad de las instalaciones, el mejor nivel de las ligas autonómicas y provinciales, el esfuerzo de los deportistas y de sus familiares, la calidad del material deportivo empleado, la fuga de talento, el aumento, disminución de las poblaciones, a la educación, a la "cultura del deporte" en el territorio y a su tradición deportiva.

6. Bibliografía.

- Betrán, J. O. (2010). *Pobreza y deporte/Poverty and sport*. Apuntes. Educació Física i Esports, (102), 5.
- Blanco Canto, M., Pérez González, M. C., & Tocino Arroyo, M. (2013). *Una aproximación a la responsabilidad social corporativa en Andalucía ante la crisis económica actual*. Prisma Social: Revista de Ciencias Sociales, (10), 191-232.

- Conzelmann, A., & Nagel, S. (2003). *Professional careers of the German Olympic athletes*. International Review for the Sociology of Sport, 38(3), 259-280.
- Escudero, A., Gavilán R., Rubio A. (1994). *A brief review of multivariate methods with Phytosociological applicability*. Botanica Complutensis, 19: 9-38.
- García Márquez, F. A. (2017). *Aproximación a las inversiones en infraestructura de las Comunidades Autónomas Españolas*. Panorama Económico, 25, 3, pp. 311-332.
- Iglesias Sánchez, P. P., Jambrino Maldonado, C., & Peñafiel Velasco, A. (2012). *Caracterización de las spin-off universitarias como mecanismo de transferencia de tecnología a través de un análisis clúster*. Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, 21(3), 240-254.
- Mármol, A. G., & Valenzuela, A. V. (2013). *Análisis de la idea de deporte educativo*. E-Balonmano.Com: Revista De Ciencias Del Deporte, 9(1), 47-57.
- Ministerio de Educación, Cultura y Deporte. Gobierno de España. (2013). *Anuario de estadística deportivas 2013*. Secretaría General Técnica. Subdirección General de Documentación y Publicaciones. NIPO: 030-13-036-4.
- Ministerio de Educación, Cultura y Deporte. Gobierno de España. (2014). *Anuario de estadística deportivas 2014*. Secretaría General Técnica. Subdirección General de Documentación y Publicaciones. NIPO: 030-14-082-6.
- Pérez, A. M. (2012). *Deporte, salud y calidad de vida*. Empiria, (23), 221.
- Pérez González, M. C. & Palma, L. V. (2015). *Impacto territorial del autoempleo en la economía social en España*. CIRIEC - España, (83), 83.
- Peñas, S. L., Leiceaga, X. F., & Vaquero, A. (2017). *¿Por qué incumplen fiscalmente las CCAA?* Investigaciones Regionales, (37), 7.
- Pérez González, M. C. & Blanco Canto, M. (2016). *Evaluación de los programas de intermediación al empleo desarrollados en la comunidad autónoma de andalucía durante el período 2005-2011. Una propuesta metodológica de análisis de eficiencia y productividad ligado al territorio/Evaluating labour mediation's programs developed in the autonomous community of andalusia during the period 2005-2011. A methodological proposal for efficiency and productivity analysis linked to the territory*. Revista de Estudios Regionales, (106), 105.
- Prieto, D. C. (2002). *Sanidad, financiación autonómica y transferencias*. Investigaciones Regionales - Journal of Regional Research, (1), 59-81.
- Prieto Saborit, J. A., & Nistal Hernández, P. (2003). *La importancia del deporte-salud*. Lecturas: Educación Física y Deportes, (61).
- Rodríguez Díaz, Á. (2008). *El deporte en la construcción del espacio social* (colección monografías, 261). Madrid: CIS - Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Salinas P, Hugo, Alborno V, Jaime, Reyes P, Álvaro, Erazo B, Marcia, & Ide V, Rodolfo. (2006). *Análisis de componentes principales aplicado a variables*

- respecto a la mujer gestante en la región de Las Américas*. Revista chilena de obstetricia y ginecología, 71(1), 17-25.
- Sánchez Santos, J. M., & Castellanos García, p. (2012). *La economía del deporte en España: Análisis bibliométrico de una década (2002-2011)*. Estudios de Economía Aplicada, 30(2), 419.
- Toncel Sanjuán, C. (2010). *El deporte y la movilidad social: la fama entre golpes y puntapiés*. Encuentros, (16), 45-52.
- Vázquez Rodríguez, P., & López Cabarcos, A. (2007). *La actividad emprendedora en Europa: el caso de España a través de un análisis clúster*. Economía Industrial, (363), 91-101.

14 Global economy Perspectives

14.1 N1. Emprendimiento social: estudio bibliométrico (España-Portugal) - Juan Uribe-Toril, Jaime de Pablo Valenciano, Jose Luis Ruiz-Real, José Ramos Pires Manso

EMPRENDIMIENTO SOCIAL: ESTUDIO BIBLIOMÉTRICO (ESPAÑA-PORTUGAL)

Juan Uribe-Toril;
Universidad de Almería, España

Jaime de Pablo Valenciano
Universidad de Almería, España

;
José Luis Ruiz-Real;
Universidad de Almería, España

José Ramos Pires Manso
NECE Universidade da Beira Interior, Portugal

Resumen

El concepto del emprendimiento social y su impacto científico recogido en publicaciones y artículos de la base de datos Web of Science (WoS) Core Collection, a nivel mundial. El emprendimiento social es una materia incipiente. El estudio bibliométrico descriptivo- retrospectivo de los documentos incluidos en la citada base de datos en el periodo 1994-2018 destaca las revistas y autores más relevantes.

Palabras clave: Emprendimiento social; Web of Science; Bibliométría; Emprendimiento; Innovación Social.

Abstract

The concept of social entrepreneurship and its scientific impact collected in publications and articles from the Web of Science (WoS) Core Collection database, worldwide. Social entrepreneurship is an incipient matter. The descriptive-retrospective bibliometric study of the documents included in the aforementioned database in the period 1994-2018 highlights the most relevant journals and authors.

Keywords: Social entrepreneurship, Web of Science, Bibliometric; Entrepreneurship; Social innovation.

1. Introducción.

No existe una única e inequívoca definición del concepto de emprendimiento social, siendo ampliamente estudiado por la literatura científica, sobre todo a partir del inicio de los años noventa.

El emprendedor social analiza las carencias de la sociedad y encontrar soluciones a la situación y motivan a la población a cambiar la actitud hacia una mejor convivencia, identificando oportunidades (Campo-Ternera *et al*, 2018; Sullivan, 2007). El proceso que inicia es creado y gestionado siguiendo la explotación de innovaciones sociales a partir de una mentalidad emprendedora y una fuerte necesidad de logro que desemboca en la creación de valor social para el mercado y la comunidad en general. La aplicación de una actitud innovadora en el emprendimiento social actúa como un nexo entre fortalezas rentables y actitudes culturales contrarias al capitalismo tradicional (Perrini y Vurro, 2006; Tortosa *et al*, 2018). La innovación es un matiz inherente en el concepto de emprendimiento social.

La empresa social puede ofrecer soluciones innovadoras para ayudar a resolver problemas de integración social, de comportamiento socialmente disfuncional y de desarrollo socioeconómico, como el desarrollo de prácticas micro-financieras (Chell *et al*, 2010; Dacin *et al*, 2011). Las organizaciones de emprendimiento social deben alejarse de una financiación basada en ayudas o subsidios gubernamentales y otras formas de generosidad y centrarse más en una actividad financiada por la reinversión de las ganancias obtenidas (Boschee y McClurg, 2003).

El emprendimiento social también puede alentar a las empresas establecidas a asumir una mayor responsabilidad social. Roper y Cheney (2005) sugieren un paralelismo entre el concepto de emprendimiento social y sostenibilidad. Análogamente al emprendimiento social, la sostenibilidad puede favorecer a la sociedad y al entorno o

a los sectores económicos. El modelo de sostenibilidad débil prefiere lo económico y por lo tanto paralelo al modelo de emprendimiento social que busca la recompensa financiera directa o indirecta. Contrariamente, la sostenibilidad fuerte favorece el desarrollo social y medioambiental sobre el desarrollo económico, manteniendo los valores sociales de un verdadero emprendimiento social basado en la sociedad civil. Por tanto, un marcado valor sostenible del emprendimiento social favorece el proceso de mejora de calidad de vida de la población. De esta forma se ofrece planteamientos que pueden estimular ideas para estrategias de negocios socialmente aceptables y sostenibles.

Resumiendo, un emprendedor social es un individuo, grupo, red, organización, o alianza de organizaciones que busca un cambio sustentable a largo plazo, a través de ideas innovadoras que los gobiernos, empresas sin fines de lucro y las empresas en general realizan para lidiar con problemas sociales significativos (Young y Kerlin, 2010).

2. Metodología

El análisis bibliométrico (Pritchard, 1969; Osareh, 1996) permitirá conocer y evaluar el desarrollo y la influencia del emprendimiento social, así como detectar futuras tendencias para líneas.

Los términos seleccionados como representativos fueron "*social entrepreneurship*" (inglés), "*emprendimiento social*" (español) y "*empreendedorismo social*" (portugués), para abarcar tanto la literatura en habla inglesa como la editada en español y en portugués. Asimismo, se excluyeron las publicaciones del año 2019 por encontrarse inconcluso. La base de datos escogida para esta investigación ha sido la Web of Science (WoS) Core Collection al considerarse la mejor opción atendiendo a su

antigüedad, filtrado de parámetros bibliográficos y ser la comúnmente utilizada en investigaciones de evaluación científica (Haba *et al*, 2019). Han sido seleccionados 1.251 artículos, que han obtenido 18.567 citas en el periodo 1994 - 2018.

3. Resultados y discusión

3.1. Evolución del número de publicaciones por años

El número de publicaciones no es significativo hasta mediados de la década de los 2000 cuando comienza a haber un incremento exponencial del uso del término (figura 1), llegando a su máximo en los años 2018 con 216 artículos y 195 en 2016. Esta evolución muestra el creciente interés e importancia del concepto en la literatura científica.

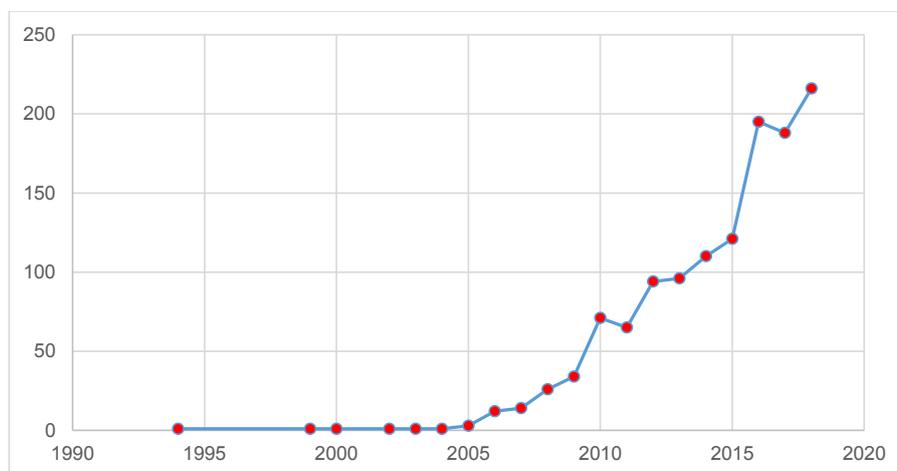


Figura 1. Evolución anual de artículos.

En relación a la evolución en el número de citas, aunque experimenta una evolución en el periodo 2006-2010, destaca el año 2006. En ese año se publica *Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight* (Mair y Marti, 2006), artículo referente que recibe cerca de 1.000 citas. Este artículo presenta una visión del emprendimiento social como un proceso que cataliza el cambio social

y aborda necesidades sociales importantes de una manera que no está dominada por los beneficios financieros directos para los empresarios.

3.2. Los países más influyentes

Los Estados Unidos lideran el ranking de los países más influyentes en cuanto a producción científica (tabla 1) de artículos (366) sobre emprendimiento social. El Reino Unido ocupa el segundo lugar, con menos de la mitad de publicaciones (159), pero con un mayor promedio de citas.

Siguiendo con los países anglófonos, Canadá y Australia ocupan las posiciones cuarta y quinta respectivamente, y es destacable el número de citas de las publicaciones canadienses (3.150), superior a países con similar número de artículos, provenientes de su co-citación con los Estados Unidos y Reino Unido.

Tabla 1. Ranking de países según artículos, citas y h-index.

Ranking	País	Artículos	Citas	TC/Art	h-index
1	EEUU	366	7.101	19,40	39
2	Reino Unido	159	3.614	22,73	30
3	España	80	1.713	21,41	12
4	Canadá	79	3.150	39,87	21
5	Australia	75	1.388	18,51	18

TC/Art: Total de citas por artículo.

En cuanto a la influencia de los países iberoamericanos (tabla 2), los más prolíficos son España (80) y Brasil (37), que ocupan el tercer y undécimo puesto de la clasificación mundial respectivamente y tienen una posición dominante. Colombia, Portugal y México completa el elenco de países iberoamericanos que superan la decena de publicaciones. Estos cinco países copan el 91% de las publicaciones y el 97% de las citas.

Tabla 2. Ranking de países iberoamericanos según artículos, citas y h-index.

Ranking	País	Artículos	Citas	TC/Art	h-index
1	España	80	1.713	21,41	12

2	Brasil	37	71	1,92	5
3	Colombia	20	173	8,65	6
4	Portugal	18	67	3,72	3
5	México	14	32	2,29	2

TC/Art: Total de citas por artículo.

3.3 Las revistas más influyentes

Las publicaciones relativas a Emprendimiento Social pueden ser encontradas en una amplia variedad de revistas, de distintas áreas de conocimiento, y con indicios de calidad muy dispares.

Las revistas iberoamericanas (Tabla 3) no han sido especialmente prolíficas en cuanto a investigaciones publicadas sobre emprendimiento social, destacando las españolas CIRIEC España - Revista de Economía Pública Social y Cooperativa y REVESCO - Revista de Estudios Cooperativos y las colombianas Equidad & Desarrollo y Estudios Gerenciales. Esta última es la que presenta un mayor número de citas. La brasileña Revista de Administração de Empresas es la única revista iberoamericana con factor de impacto en JCR (Q4) incluida entre las 10 primeras.

Tabla 3. Ranking de revistas iberoamericanas, impacto según artículos, citas y h-index.

R	Revista	Factor de Impacto	Art	Citas	TC/Art	h-index	País
1	CIRIEC España - Revista de Economía Pública Social y Cooperativa	Emergente	5	5	1	2	España
2	REVESCO - Revista de Estudios Cooperativos	Emergente	5	5	1	1	España
3	Equidad y Desarrollo	Emergente	5	0	0	0	Colombia
4	Estudios Gerenciales	Emergente	3	10	3,33	1	Colombia
5	Revista de Estudios Empresariales - Segunda Época	Emergente	3	2	0,67	1	España
6	RAE-Revista de Administração de Empresas	Q4 (0,624)	2	3	1,5	1	Brasil
7	Administração Pública e Gestao Social	Emergente	2	1	0,5	1	Brasil
8	Gestao e Desenvolvimento	Emergente	2	0	0	0	Brasil
9	Revista Administração em Dialogo	Emergente	2	0	0	0	Brasil
10	Revista Eletronica de Estrategia e negocios - REE	Emergente	2	0	0	0	Brasil

R: Ranking; Art: Artículos; TC/Art: Total de citas por artículo.

3.4. Autores más relevantes y referencias citadas

Ningún autor iberoamericano entra en posiciones destacadas de producción científica. Sin embargo, en cuanto a número de referencias, el profesor Domingo Ribeiro-Soriano de la Universidad de Valencia (España) y la profesora Rachida Justo, del Instituto de Empresa (España), alcanzan posiciones destacadas de influencia en términos de citas recibidas.

La filiación de los autores iberoamericanos más productivos, tal y como se puede observar en la tabla 4, se reparte entre Universidades españolas, portuguesas, chilenas, brasileñas y colombianas, distribución bastante parecida a la de instituciones más relevantes, como se verá en el siguiente epígrafe.

Tabla 4. Ranking de autores iberoamericanos más prolíficos.

R	Autor	Afiliación	Art	Citas	TC/Art	h-index
1	Ribeiro-Soriano, D.	Universidad de Valencia (España)	5	80	16	4
2	Santos, JF..	Universidad de Minho (Portugal)	5	7	1,4	2
3	Bernardino, S.	Instituto Politécnico de Oporto (Portugal)	5	7	1,4	2
4	Justo, R.	Instituto de Empresa (España)	3	114	38	2
5	Toledano, N.	Universidad de Huelva (España)	3	53	17,67	2
6	Rey-Martí, A.	Universidad de Valencia (España)	3	38	3,8	2
7	Muñoz, P.	Universidad Desarrollo Chile (Chile)	3	22	7,33	2
8	Spitzeck, H.	Fundación Dom Cabral (Brasil)	3	21	7	3
9	Servantie, V.	Universidad de Los Andes (Colombia)	3	11	3,67	2
10	Fernández, M.T.	Universidad Rey Juan Carlos (España)	3	7	2,33	1

R: Ranking; Art: Artículos; TC/Art: Total de citas por artículo

3.5. Principales instituciones.

Existe una considerable diferencia en el número de artículos de la institución iberoamericana líder en producción científica, la Universidad de Valencia (España) y las siguientes entidades (tabla 5). Asimismo, podemos hacer una correspondencia

entre instituciones y autores en el caso del Instituto Politecnico de Oporto (Portugal) y la Universidad do Minho (Portugal), al coincidir el número de artículos.

Tabla 5. Principales instituciones iberoamericanas.

R	Institución	Artículos	Citas	TC/Art	h-index
1	Universidad de Valencia (España)	19	308	16,21	9
2	Universidad de Sevilla (España)	6	5	0,83	2
3	ESADE (España)	5	54	10,8	4
4	Universidad Ramón Llull (España)	5	54	10,8	4
5	Universidad Politécnica de Valencia (España)	5	34	6,8	2
6	Universidad de Sao Paolo (Brasil)	5	10	2	2
7	Instituto Politécnico de Oporto (Portugal)	5	7	1,4	2
8	Universidad do Minho (Portugal)	5	7	1,4	2

R: Ranking; TC/Art: Total de citas por artículo

4. Conclusiones

El emprendimiento social, como concepto y como fenómeno social, se ha desarrollado e incrementado su relevancia en la comunidad académica a partir de la última década. Sorprende observar que no se recogen publicaciones científicas hasta el año 1994, y que no sea hasta 2005.

Como suele ser habitual en los análisis bibliométricos de producciones científicas, los Estados Unidos aparecen como el país más influyente, seguido del Reino Unido. En contraposición, y aunque en la última década China se ha convertido en un importante referente en investigación en muchas materias, sobre emprendimiento social no es referencia. Los países iberoamericanos, encabezados por España, Brasil y Colombia, comienzan ocupar posiciones de cabeza en el ranking de producción, lo que muestra un incipiente interés por la temática.

Si bien muchas de las revistas más prolíficas y prestigiosas en emprendimiento social son referentes internacionales en las áreas de conocimiento de economía y empresa, la transversalidad del término queda patente al ver como publicaciones de otras áreas (medio ambiente, tecnología, ética) irrumpen entre las publicaciones más influyentes.

Autores e instituciones iberoamericanas están cerca de los puestos principales a nivel mundial, donde sí aparece la Universidad de Valencia (España) dentro del top 5 mundial, impulsado por el Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC) y su revista asociada.

Referencias

1. Boschee, Jerr y McClurg, Jim (2003). **Toward a better understanding of social entrepreneurship: Some important distinctions**. Minnesota: Institute for Social Entrepreneurs.
2. Campo-Ternera, Lilia; Amar-Sepúlveda, Paola; Olivero, Enohemit. y Huguett, Sergio (2018). "Emprendimiento e innovación como motor del desarrollo sostenible: Estudio bibliométrico (2006- 2016)". **Revista de Ciencias Sociales**, Vol. XXIV, No. 4. Pp. 26-37.
3. Chell, Elisabeth; Nicolopoulou, Katerina y Karatas-Ozkan, Mine (2010). "Social entrepreneurship and enterprise: International and innovation perspectives". **Entrepreneurship & Regional Development**, Vol. 22, No. 6. Pp. 485-493.
4. Dacin, M.Tina; Dacin, Peter A. y Tracey, Paul (2011). "Social entrepreneurship: A critique and future directions". **Organization Science**, Vol. 22, No. 5. Pp. 1203-1213.
5. Haba-Osca, Julia; Osca-Lluch, Julia y González-Sala, Francisco (2019). "Producción científica española en literatura desde una perspectiva de género a través de Web of Science (1975-2017)". **Investigación Bibliotecológica: archivonomía, bibliotecología e información**, Vol. 33, No. 79. Pp. 35-50.

6. Hirsch, Jorge E. (2005). **“An index to quantify an individual’s scientific research output”**. Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America (*PNAS*), Vol. 102, No. 46. Pp. 16569-16572.
7. Mair, Johanna y Marti, Ignasi (2006). “Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight”. **Journal of World Business**, Vol. 41, No. 1. Pp. 36-44.
8. Osareh, Farideh (1996). “Bibliometrics, citation analysis and co-citation analysis: A review of literature I”. **Libri**, Vol. 46. Pp. 149-158
9. Perrini, Francesco y Vurro, Clodia (2006). **“Social entrepreneurship: Innovation and social change across theory and practice”**, In J. Mair, J., Robinson y K. Hockerts (Eds), Social entrepreneurship, Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan.
10. Pritchard, Alan (1969). “Statistical bibliography or bibliometrics”. **Journal of Documentation**, Vol. 25. Pp. 348-349.
11. Roper, Juliet y Cheney, George (2005). “The meanings of social entrepreneurship today”. **Corporate Governance International Journal of Business in Society**, Vol. 5, No. 3. Pp. 95-104.
12. Sullivan, Diane M. (2007). “Stimulating social entrepreneurship: Can support from cities make a difference?” **Academy of Management Perspectives**, Vol. 21, No. 1. Pp. 77-78
13. Tortosa, Juan Miguel; De Pablo, Jaime y Uribe-Toril, Juan. (2018). “Innovación social como motor del desarrollo local y el emprendimiento social”. **Equidad & Desarrollo**, Vol. 32. Pp. 11-25
14. Young, Dennis y Kerlin, Janelle A. (2010). **Social Entrepreneurship**. International Encyclopedia of Civil Society: Springer Science+Business Media, LLC. New York. Pp. 1415-1420

14.2 N2. Política social y jornaleros agrícolas en la Cuarta Transformación en México - Antonieta Barrón

Política social y jornaleros agrícolas en la Cuarta Transformación en México¹

Antonieta Barrón²

Para presentar en el Área de Economía social y políticas sociales en el mundo

Resumen

Los jornaleros agrícolas son los hijos olvidados del régimen, en el pasado reciente existía un programa social dirigido al apoyo de jornaleros agrícolas, este desapareció y no hubo programa sustituto.

Por lo anterior, el propósito de esta comunicación es mostrar las condiciones y perfil de los jornaleros agrícolas que permite argumentar la importancia de un programa social que los atienda, la debilidad de la política social en México hacia los jornaleros agrícolas en este gobierno que plantea la cuarta transformación, la recomposición del gasto social que olvidó una vez más a los jornaleros agrícolas, en especial a los jornaleros agrícolas migrantes, los más necesitados, para con esos elementos concluir con la necesidad de reconstrucción el programa para los jornaleros agrícolas en México.

Palabras clave: jornaleros, migración, política social, México

Código JEL: J01, J43, J81

Introducción

Los desajustes de la economía, el aumento del desempleo, la falta de respuestas del gobierno para atender los reclamos de la fuerza de trabajo en materia de empleo e ingresos, el aumento o persistencia de la pobreza de la población rural, aunado a la existencia de mercados de trabajo que demanden fuerza de trabajo, ha permitido que aumenten las migraciones de las regiones pobres a las menos pobres o más desarrolladas, a la agricultura de exportación; población migrante que se inserta en los mercados de trabajo de la agricultura de exportación en condiciones de precariedad, sin contrato, sin prestaciones, sin regulación de la jornada de trabajo, con bajos salarios y gran incertidumbre de lograr una ocupación constante.

La consolidación de la producción de hortalizas para la exportación y el aumento del consumo interno, aunado al aumento de las migraciones de áreas rurales pobres

¹ Comunicación a presentar en el XXI Congreso de la Sociedad de Economía Mundial se llevará a cabo en la Universidad de Beira Interior, Covilha, Portugal, los días 12, 13 y 14 de junio 2019

² Profesor de tiempo completo, Facultad de Economía, UNAM, email: antonietabt@gmail.com

a la agricultura de exportación, ha venido acompañada de abusos e irregularidades en la contratación de jornaleros; por ello, en 1990 se creó un programa de apoyo a jornaleros agrícolas que atendió en principio a jornaleros agrícolas migrantes, el PRONJA, Programa Nacional de Jornaleros Agrícolas y que sobrevivió hasta 2018. Desde sus inicios hasta el año 2000, el gobierno central se encargó de auxiliar verdaderamente a los jornaleros, con el tiempo este programa fue perdiendo sus objetivos, ya en 2018 el solo quedaba el nombre y una oficina en la capital del país.

Bajo estas consideraciones el propósito de esta comunicación es mostrar cuantos son y cómo son las condiciones de trabajo de los jornaleros agrícolas, como operó el PAJA y cuál es la propuesta de política social del actual gobierno, el de la cuarta transformación para que haya desaparecido el Programa de Atención a los Jornaleros Agrícolas, PAJA, concluyendo con la necesidad de abrir un espacio de atención a los jornaleros agrícolas, particularmente los migrantes.

Para ello esta comunicación se estructura de la siguiente forma. Se hace un recuento de la evolución de los jornaleros agrícolas y sus condiciones de trabajo, en el segundo apartado una revisión rápida de cómo operó el PAJA en el pasado, hasta el año 2000, a partir del diagnóstico hecho en las evaluaciones al PAJA, en tercer lugar, comentar la propuesta de gasto para el bienestar del ramo 20 donde en el pasado se incluía a los jornaleros agrícolas, para concluir con necesidad de crear una institución que atienda a los jornaleros, particularmente a los jornaleros migrantes.

Referentes

Como consecuencia de la crisis de 2008-09 se produjo un aumento del desempleo y por tanto de la pobreza, que en el círculo vicioso de la pobreza provoca un aumento de las migraciones de regiones pobres a menos pobres o desarrolladas y al final el aumento del empleo precario.

Según la CEPAL en su informe³ señala que entre 2002 y 2008 se produjo una disminución de la pobreza de 45,1% a 34,9% y la pobreza extrema de 12,4% a

³ CEPAL. Panorama Social de América Latina, Naciones Unidas. Santiago de Chile, 2018

9,6%, en este período “se registró una marcada disminución del número de personas en situación de pobreza y pobreza extrema, que pasó de 233 a 187 millones y de 63 a 53 millones, respectivamente. La tasa de pobreza se redujo 2 puntos porcentuales por año en ese período, en tanto la tasa de pobreza extrema disminuyó 0,5 puntos porcentuales por año”⁴. Si bien la pobreza extrema llega a bajar hasta 8,2% en 2014, para 2015 vuelve a aumentar y en 2017, la pobreza alcanza al 30,7% de la población en AL y al 10,2% de esta población en pobreza extrema.

En el caso de la migración, según el Banco Mundial⁵, en 2010 habían migrado 220.7 millones de personas en el mundo, para 2017 eran ya 258 millones; de América Latina pasó de 25.8 millones en 2010 a 37 millones en 2015, de los países de mayor expulsión se encuentran El Salvador, Nicaragua, México y Cuba.

El fenómeno de migración pobreza se ha reproducido en México, particularmente entre la población rural, de donde provienen los jornaleros agrícolas.

Entre 2000 y 2010 la población migrante pasó de 17,2 millones de personas a 19,7 millones que representó el 18% de la población total, pero si tomamos en cuenta a los Estados más pobres, esta proporción es mayor a la media nacional.

Cuadro 1
Población que cambió de lugar de nacimiento

	Población total	Población migrante	% de la población total 2010
Población total	112.336.538		
Población migra		19.747.511	18
Chiapas	4.796.580	491.919	10
Guerrero	3.388.768	713.735	21
Oaxaca	3.801.962	919.145	24
Michoacán	4.351.037	939.387	22
Veracruz	7.643.194	1.611.089	21
SLP	2.585.518	635.236	25
Puebla	5.779.829	999.476	17

INEGI. Censo de población 2000 y 2010

⁴ CEPAL. Panorama social de América Latina. 2017.

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42716/7/S1800002_es.pdf

⁵ Banco Mundial. Datos sobre migración y remesas, 2016, liga: www.worldbank.org/migration

Los estados de Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Michoacán, Veracruz, Puebla y San Luis Potosí con altos niveles de marginalidad son los que muestran una mayor proporción de población migrante respecto a la población total de la entidad, entidades que presentan además mayores niveles de pobreza.

En México se desagregó la pobreza en varios niveles, se habla de pobreza como tal, pobreza extrema, pobreza vulnerable por ingresos, población con ingresos por debajo de la línea de bienestar⁶, etc.

A nivel nacional entre 2010 y 2016 la pobreza extrema⁷ bajó de 11,3 a 7,6% de la población total al pasar de 12,9 a 9,3 millones de personas, sin embargo, los promedios nacionales no reflejan las inequidades en la distribución del ingreso

Si comparamos los niveles de pobreza promedio nacional con indígena y rural las proporciones se desdibujan. En el caso de la población hablante de lengua indígena, la pobreza extrema pasó de 44,7% a 37,8% en el mismo período, aunque a la baja, sigue siendo muy alta la proporción de indígenas en extrema pobreza, tómesese en cuenta que el 40% de los jornaleros migrantes son indígenas⁸, si tomamos un espectro más amplio, la población rural, aunque menor, sigue siendo alta la proporción de población en extrema pobreza, de 26,5% a 17,4%.

Las condiciones de pobreza de la población rural e indígena explica el aumento del empleo rural, jornaleros agrícolas.

Los jornaleros agrícolas

⁶ Para conocer la definición de todos los niveles de pobreza en México, se puede consultar al Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social, CONEVAL.

<https://www.coneval.org.mx/Paginas/busqueda.aspx?k=definici%C3%B3n%20de%20niveles%20de%20pobreza>

⁷ **Pobreza extrema:** Una persona se encuentra en situación de pobreza extrema cuando tiene tres o más carencias, de seis posibles, dentro del Índice de Privación Social y que, además, se encuentra por debajo de la línea de bienestar mínimo. Las personas en esta situación disponen de un ingreso tan bajo que, aun si lo dedicase por completo a la adquisición de alimentos, no podría adquirir los nutrientes necesarios para tener una vida sana.

⁸ Hernández Trujillo Manuel y Barrón Antonieta. "Trabajando para vivir. Entre la pobreza y la miseria. El caso de los jornaleros agrícolas de México" Ed. UAM, Az 2016

Según la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, ENOE, para el segundo trimestre de 2018, el número de jornaleros pasó a 2.997.352 que tomando como referente 2005 esta se incrementó en 952.938 jornaleros más.

El aumento pequeño pero constante de los asalariados del campo muestra la combinación de dos procesos, por una parte el incremento en la superficie cosechada de productos comerciales (frutas y hortalizas) y por otra parte, la pérdida de competitividad de los productores de granos básicos, que los obliga a buscar alternativas ocupacionales fuera de su predio, o en algunos casos a abandonar las actividades agrícolas, convirtiéndose en jornaleros migrantes.

Aunque hay altibajos de la población asalariada en el sector agropecuario por efectos de la crisis, la participación femenina mantiene un crecimiento constante.

Cuadro 2
Asalariados y subordinados en el sector
agropecuario por sexo

Año	Hombres	Mujeres
2005	1.920.562	198.882
2006	2.076.154	231.699
2007	1.927.147	202.142
2008	2.059.797	199.814
2009	2.139.675	182.372
2010	2.221.985	208.303
2011	2.338.870	208.201
2012	2.402.528	263.502
2013	2.396.611	267.974
2014	2.528.659	247.741
2015	2.623.740	257.269
2016	2.706.150	305.203
2017	2.663.952	297.728
2018	2.670.118	327.234

Fuente: INEGI. ENOE 2018

Entre 2010 y 2018 la participación de las mujeres asalariadas fue en aumento, mientras en 2010 la proporción de mujeres representó el 9,4% del total de jornaleros, para el segundo trimestre de 2018 había aumentado al 12,3%. Este aumento de la participación de las mujeres está asociado al aumento en la

producción de berries, sobre todo fresas y zarzamora, “este cultivo emplea en su mayoría la mano de obra femenina, porque tratan con más delicadeza la fruta al momento de cortarla y son más responsables en sus labores”⁹

Entornos de pobreza y agricultura comercial

Las regiones de agricultura comercial orientada a la exportación, se han abastecido de trabajadores de regiones remotas en las que prevalecen condiciones de elevada marginalidad y las alternativas laborales son reducidas. Según los registros de la Encuesta Nacional de Jornaleros, ENJO, 2009 el 49% de los jornaleros migrantes provienen de las entidades más pobres del país, Guerrero, Oaxaca, Veracruz, Chiapas, Puebla e Hidalgo,

En Chiapas el 48,5% de la población tiene ingresos por debajo de la línea de bienestar¹⁰, en Guerrero el 35,6%; Oaxaca el 42,5% y Veracruz el 29,2%, La situación más lacerante se encuentra en Chiapas y Oaxaca, de ahí que sean las entidades que más expulsan a población,

En estudios pioneros como el de Astorga Lira¹¹, se habla de los sistemas de enganche y de aprovisionamiento de trabajadores de regiones de economía campesina; en la actualidad, al hacer una relación entre las comunidades de origen de los jornaleros agrícolas y los índices de marginalidad por localidad, se logra determinar, que el 64% de los jornaleros agrícolas proviene de localidades de entre 100 y 2500 habitantes, y que la mayoría de estas localidades son de alta marginalidad, como puede verse en el cuadro 3.

⁹ Salazar Mejía, Anilú. Inforural, 6 de febrero de 2019

¹⁰ CONEVAL: Medición de la pobreza. 2008 – 2016 por entidad federativa

¹¹ Enrique Astorga Lira. *Mercado de trabajo rural en México (la mercancía humana)*. Ed. ERA, México 1985.

Cuadro 3
Jornaleros. según tamaño y nivel de marginalidad de la localidad de origen
(porcentajes respecto al total)

Tamaño de la localidad	Índice de marginalidad de la localidad de origen					Total
	Muy Alta	Alta	Media	Baja	Muy baja	
3 a 100 hab	5,9%	5,0%	0,8%	0,0%	0,1%	11,7%
101 a 500 hab	4,9%	17,3%	0,8%	0,1%	0,0%	23,0%
501 a 1500 hab	5,7%	23,4%	2,8%	0,3%	0,0%	32,2%
1501 a 2500 hab	0,8%	7,3%	0,5%	0,3%	0,1%	9,0%
2501 a 5000 hab	0,7%	6,8%	1,1%	0,6%	0,0%	9,1%
5001 a 15000 hab	0,2%	5,4%	1,9%	0,8%	0,1%	8,4%
15001 a 30000 hab	0,0%	1,0%	0,6%	0,4%	0,0%	2,0%
más de 30000 hab	0,0%	1,2%	1,1%	1,5%	0,7%	4,5%
Total	18,2%	67,4%	9,5%	3,9%	0,9%	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a ENJO 2009 y CONAPO. Índices de marginalidad por localidad 2010.

Los empleos que se realizan en estas localidades, se encuentran ligados a una experiencia laboral en la que el trabajo se realiza por tareas (no por jornadas o a destajo) y el ingreso se relaciona con la magnitud del esfuerzo. Así, la oferta de trabajo además de ser estacional es intermitente, se realiza con múltiples empleadores en una sola temporada laboral, donde estos empleadores frecuentemente son sus propios vecinos, que por su pobreza y reducidos recursos, se encuentran impedidos económicamente, para establecer relaciones laborales formales. lo que marca el piso de las relaciones laborales que están dispuestos a enfrentar.

Debido a las grandes carencias que enfrentan en sus localidades de origen, las familias jornaleras, se encuentran inmersas en procesos de reproducción, en los que la familia es un todo y donde cada uno de sus miembros en condiciones de realizar una actividad de apoyo a la familia, ya sea para generar satisfactores, para reducir los gastos de la familia o para generar ingresos monetarios, lo hace.

Su falta de vínculos y de redes para el tránsito al trabajo en zonas urbanas, así como a la falta de documentos de identidad, explican las condiciones por las cuales

son excluidos de toda posibilidad de transitar a empleos formales y los reducen contra su voluntad a la vida en los mercados de trabajo rurales¹².

El Programa de Apoyo a los Jornaleros Agrícolas y la situación de los jornaleros agrícolas migrantes

En 1989 con el gobierno del presidente Carlos Salinas de Gortari creó el Programa Nacional de Jornaleros Agrícolas. El entonces Programa Nacional de Solidaridad, PRONASOL, en 1989, definió como líneas de atención prioritarias alimentación, salud, educación, vivienda, servicios públicos y empleo y como grupos más vulnerables a mujeres, niños, **jornaleros agrícolas**, jóvenes y grupos indígenas.

Para trabajar con los jornaleros agrícolas el PRONJAG estableció seis líneas de acción, Vivienda y Saneamiento Ambiental; Salud y Seguridad Social; Alimentación y Abasto; Educación, Cultura y Recreación; Empleo, Capacitación y Productividad; y Procuración de Justicia. En 1991 logró atender a 51,812 jornaleros para aumentar a 753,285 en 2000.

En la evaluación del Programa de Jornaleros, PRONJAG, en 2001, el CONEVAL recoge el diagnóstico situacional de los jornaleros agrícolas que realizaron en 1994.

“Conforme al diagnóstico situacional de los jornaleros agrícolas realizado por el PRONJAG en materia de empleo, capacitación y productividad, los bajos salarios y el alto costo de la vida han obligado a los jornaleros a incorporar cada vez a un mayor número de miembros de su familia al trabajo asalariado, particularmente a los niños que empiezan a laborar desde los siete u ocho años con jornadas iguales a las de los adultos y cuyo salario representa, en promedio, la tercera parte del ingreso familiar. El salario promedio diario que gana un jornalero agrícola indígena es 20% inferior al que obtiene un jornalero agrícola mestizo; en el caso de la labor a destajo los trabajadores agrícolas están expuestos a jornadas que rebasan las ocho horas que establece la Ley Federal del Trabajo y, en su mayoría, no tienen seguridad en el empleo y se encuentran sujetos al trabajo eventual y al desempleo, con regularidad son contratados de manera verbal, sin que se les garanticen las prestaciones que por ley corresponden a todo trabajador. Cuando el patrón suscribe un contrato, lo hace mediante algún sindicato que opera en la zona, al margen de cualquier intervención del propio trabajador.

¹² Hernández M. y Barrón A, op. Cit.

Las mujeres, por su parte, dividen sus actividades entre la atención a su casa y la labor en el campo; además, se ven en la necesidad de trabajar hasta el último día de gestación y después del parto regresan en el menor tiempo posible, a menudo llevando consigo al recién nacido que, por su parte, también padece extremas penalidades en los campos de cultivo. Por otra parte, al jornalero agrícola por lo general no se le proporciona equipo adecuado, ni capacitación especial para manejar agroquímicos, y las inclemencias del tiempo y las cargas de trabajo le ocasionan frecuentemente deshidratación, insolación, golpes y mutilaciones.

En Materia de Vivienda y Saneamiento Ambiental, el diagnóstico señala que en la mayoría de los campos agrícolas se presenta el hacinamiento en viviendas inadecuadas; hay escasez de agua para el consumo humano, todavía se registran casos de jornaleros que la toman de los canales de riego, a menudo contaminados con agroquímicos o bien de depósitos improvisados que no cuentan con sistemas de potabilización, y la dispersión de la basura y la contaminación derivada de las aguas residuales contribuyen a generar un medio ambiente insalubre para el trabajador.

En materia de salud, los resultados de la Encuesta Nacional de Jornaleros Migrantes²¹ 1998 revelan que 71.3% de la población jornalera indígena es atendida por el Sistema Nacional de Salud; las enfermedades que padecen los jornaleros son aquellas que se encuentran asociadas a la pobreza y a la poca seguridad en el trabajo, y las más recurrentes son las infecciones agudas de las vías respiratorias, así como las enfermedades gastrointestinales, las dermatopatías, las intoxicaciones, la avitaminosis y la desnutrición; muchos infantes no logran recibir sus dosis de vacunación completas por la constante migración de sus familias; 53.1% de las mujeres indígenas embarazadas carece de algún control médico y, en el caso de las mestizas, hasta el 35.0%. La población jornalera también presenta marcados niveles de desnutrición, alimentación inadecuada y acceso limitado a los productos alimenticios básicos.

En el Programa de Desarrollo Educativo de 1995 a 2000 se reconoce la dificultad de proporcionar servicios educativos a la población migrante, debido principalmente a la diversidad y el carácter estacional de los patrones migratorios, el ausentismo escolar por grandes periodos de tiempo, y las precarias condiciones de vida de los jornaleros agrícolas y sus familias en los centros de trabajo temporal. La movilidad de los niños afecta significativamente su aprovechamiento escolar, debido a que constantemente abandonan sus estudios durante algunos meses en sus comunidades de origen y a su regreso les es difícil integrarse exitosamente con sus compañeros de clase.

En materia de procuración de justicia, la problemática consiste en que durante el tránsito migratorio, principalmente en el caso de los indígenas, se presentan muchos casos de violación a los derechos de los jornaleros y sus familias; y la carencia de actas de nacimiento, que los acredite como ciudadanos mexicanos, propicia que con frecuencia se les niegue el acceso a determinados servicios públicos, haciéndoles más susceptibles a los abusos y despojos, situación que se agrava por el desconocimiento que tienen los jornaleros de sus derechos civiles y de las instancias a las que pueden acudir para su defensa¹³.

¹³ Tomado de CONEVAL. Evaluación del PRONJAG 2000, liga:
<https://www.asf.gob.mx/Trans/Informes/IR2000i/ir2000/Tomos/Tomo9/Sedesol2.htm>

Como señala el diagnóstico situacional, los problemas de formas de contratación, vivienda, salud, educación y procuración de justicia que encontraron en el pasado continúan presentándose en el presente. La lista de violaciones, agresiones, accidentes, necesidades de los jornaleros, etc. es enorme y no termina¹⁴, con la diferencia de que desde el sexenio anterior, no hay institución responsable a la que acudir.

Como operaba el PAJA antes del año 2000

La lista de las acciones realizadas por el PRONJAG y después transformado a PAJA entre 1990 y 2000 fueron enormes, se revisaron las condiciones de higiene y salubridad de los albergues, se organizaron para poner guarderías en los albergues, logrando la aportación de los patrones para alimentar a los niños y acondicionar espacios para las guarderías; con deficiencias pero lograron la instalación de espacios para la impartición de clases con CONAFE, era el PRONJAG quien convocaba y organizaba a la Secretaría de Salud para la aplicación de vacunas y revisiones a las madres, en algunos albergues se logró la instalación de centros de salud, el ejército de trabajadores sociales estaba atento para detectar epidemias de enfermedades y atacarlas, estar pendientes de que el agua no estuviera contaminada, se crearon las Unidades de Servicios Integrales, USI, donde llegaban los jornaleros en los centros de concentración o los mercados de trabajo.

En las regiones de origen de los jornaleros el Programa vigilaba que los jornaleros migraran en condiciones de seguridad, registraba las empresas de destino, si había algún accidente se encargaba de apoyar a los jornaleros para resolver las dificultades que se presentaban.

¹⁴ Ver: PRONJAG. Diagnóstico; Cámara de Diputados, entregas de Evaluación de Programas sociales, PRONJAG, PAJA, 2000, 2001; Red Nacional de Jornaleros y Jornaleras Agrícolas. "Violación de derechos de las y los jornaleros agrícolas en México. Primer Informe" <https://bit.ly/2CuwkVM>

No siempre lograron un buen final, pero se avanzó en el apoyo a los jornaleros migrantes; el PAJA no entro jamás en condiciones de trabajo y cumplimiento de la Ley, no era su función, le correspondía a la Secretaría del trabajo y Previsión Social y no lo hizo.

A la conclusión del gobierno anterior, el PAJA estaba prácticamente desintegrado, habían retirado a los promotores que operaban en las entidades, desintegradas las representaciones estatales y solo quedaban los apoyos esporádicos para el arribo de los jornaleros a Sinaloa.

Presupuestos de Egresos de la Federación

La construcción de cada uno de los Presupuestos de Egresos de la Federación tiene sus propios principios. De 1989 hasta 2018, con sus diferencias, se establecía lo siguiente.

“Los programas de subsidios del Ramo Administrativo 20 Desarrollo Social se destinarán, exclusivamente a la población en condiciones de pobreza, de vulnerabilidad, de adultos mayores, de rezago y de marginación, ... mediante acciones que promuevan la superación de la pobreza a través de la educación, la salud, la alimentación, la generación de empleo e ingreso, autoempleo y capacitación; protección social y programas asistenciales...”¹⁵

Los apoyos de la SEDESOL tenían diferente perfil, proyectos productivos, apoyos monetarios directos a las familias, al consumo, a trabajadores, a la comunidad, etc. Un abanico muy amplio de apoyos, 14 programas. Se consideraba como un servicio a la comunidad el que ofrecía el Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas.

Los programas sociales de la Secretaría de Desarrollo Social, SEDESOL fueron hasta 2018 los siguientes.

Programa de Fomento a la Economía Social
Programa de Abasto Social de Leche a cargo de Liconsa, S.A. de C.V.
Programa de Abasto Rural a cargo de Diconsa, S.A. de C.V. (DICONSA)
Programas del Fondo Nacional de Fomento a las Artesanías (FONART)
Programa 3 x 1 para Migrantes
Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas
Programa de Coinversión Social

¹⁵ Presupuesto de Egresos de la Federación 2018

Programa de Empleo Temporal (PET)
PROSPERA Programa de Inclusión Social
Programa de Apoyo a las Instancias de Mujeres en las Entidades Federativas (PAIMEF)
Programa de estancias infantiles para apoyar a madres trabajadoras
Pensión para Adultos Mayores
Seguro de vida para jefas de familia
Comedores Comunitarios

Fuente: Presupuesto de Egresos de la Federación, Anexo 25

Incluyendo comedores comunitarios, había 3 programas de apoyo al consumo, dos de transferencias monetarias, el PAIMEF seguros de vida, estancias infantiles podrían considerarse de apoyo a la comunidad, el 3 X 1 para migrantes es una abstracción y depende de los aportes de los clubs de migrantes internacionales, pero frecuentemente se va para remozar una iglesia o el jardín del pueblo; solo 3 podría suponerse que fomentan el empleo y autoempleo, FONART, Fomento a la economía social y coinversión social.

Los programas de SEDESOL, tenían como objetivo atender el rezago social, disminuir o eliminar la precariedad en las condiciones de vida de la población más pobre y los jornaleros migrantes, en una palabra, reducir la pobreza, no lo lograron. Las autoridades declararon que intentaba separar el Estado benefactor pero no lo logró, siempre se puso en duda los mecanismos de selección de su población objetivo y su incapacidad para dar respuesta a la población de escasos recursos.

Estas dos críticas ponen en el centro de la discusión dos cuestiones: por una parte, la magnitud de recursos involucrados para atacar los problemas estructurales de la pobreza y, por otra, la eficiencia del programa para asignar sus escasos recursos y localizar a la población económicamente más débil de las comunidades regionales (Galindo, 1991) ¹⁶.

¹⁶ Galindo Ledezma, Magdalena, "Segundo informe de gobierno Razones del énfasis en el Pronasol y la soberanía nacional", en Momento económico, núm. 53, 1991, pp. 12-15

No obstante el peso de los programas de transferencia monetaria, se probó que no son los idóneos para reducir la pobreza y fomentan el consumo de forma insuficiente.

A la llegada del nuevo gobierno, el llamado gobierno de la cuarta transformación, transformó la SEDESOL de nombre, hoy se llama Secretaría del Bienestar, no la cambió de contenido pues persisten y se aumentaron los programas de transferencias monetarias, hoy son 4, quedaron 3 de generación de autoempleo, dos de apoyo a las mujeres y 3X1 para migrantes.

Según el PEF 2019 los programas de la nueva Secretaría de Bienestar son los siguientes.

Programa de Fomento a la Economía Social
Programas del Fondo Nacional de Fomento a las Artesanías (FONART)
Programa 3 x 1 para Migrantes
PROSPERA Programa de Inclusión Social
Programa de estancias infantiles para apoyar a madres trabajadoras
Pensión para el Bienestar de las Personas Adultas Mayores
Seguro de vida para jefas de familia
Pensión para el Bienestar de las Personas con Discapacidad Permanente
Sembrando Vida
Programa de Fomento a la Economía Social

Desaparecen los siguientes programas.

Programa de Abasto Social de Leche a cargo de Liconsa, S.A. de C.V.
Programa de Abasto Rural a cargo de Diconsa, S.A. de C.V. (DICONSA)
Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas
Programa de Coinversión Social
Programa de Empleo Temporal (PET)
Programa de Apoyo a las Instancias de Mujeres en las Entidades Federativas (PAIMEF)
Seguro de vida para jefas de familia
Comedores Comunitarios

Desapareció el Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas, PAJA y los Comedores comunitarios y desdibujaron las estancias infantiles pero intentaron desaparecerlas, la desaparición de los dos programas no vino acompañado de una solución. En general podría decirse que transformaron la antigua secretaría con una concepción diferente, no de combate real a la pobreza sino predominando los apoyos del estado Benefactor.

El de estancias infantiles estaban a punto de desaparecerlo, con el argumento de la corrupción, lo transformaron, y las madres podrán acceder a un apoyo de \$1.600 bimestrales para que la abuela cuide a los niños, sin tomar en cuenta que el 75% de las mujeres de 25 a 29 años tiene uno o más hijos pequeños, el 50% de ellas trabaja y el 50% de ellas recibe menos de 2 salarios mínimos. La pregunta es, ¿Y si no tienen abuela? ¿Y si viven en espacios reducidos? ¿y si ganan menos de 2 salarios mínimos?

En el PEF de 2019 no se señalan la intencionalidad de los gastos administrativos donde se incluyen los que dirige la Secretaría de Bienestar, SB, pero en las disposiciones generales de los programas sujetos a reglas de operación donde se incluyen todos los de la SB, se señala lo siguiente.

“h) Considerar las características sociales, económicas y culturales de la población objetivo, priorizando los principios de igualdad, no discriminación, interés superior de la niñez, integridad, integración familiar, igualdad de género, inclusión social de las personas con discapacidad, libre determinación de las comunidades indígenas, protección al medio ambiente, protección a la vida, salud e integridad de las personas, incluyendo el fomento a las condiciones necesarias para que la libertad e igualdad de las personas sean reales y efectivas, según corresponda;

i) Darán prioridad en la asignación presupuestaria a las acciones para la atención de niñas, niños y adolescentes, personas con discapacidad permanente y a los pueblos indígenas”¹⁷

¹⁷ PEF 2019, pag. 27

La nueva orientación de los programas sociales en el gobierno de la cuarta transformación, no incluyen a la figura de asalariado y aumentan las transferencias monetarias.

En el Presupuesto de Egresos de la Federación, PEF, 2019 en el ramo administrativo, en el gasto programable, se señala que el presupuesto para la Secretaría de Bienestar será para 2019 de **\$150.606.037.651**; en 2018 el gasto neto de la SEDESOL fue de **\$106.645.504.028** lo que significó un incremento de 41% a precios corrientes.

El argumento para la desaparición de programas fue la corrupción, más de 90 mil niños inexistentes en las estancias infantiles, pero no dijeron que de los 327.854 niños registrados ¹⁸ si existían en las estancias infantiles 237.854 niños.

De los comedores comunitarios desaparecieron 5,542 en el país que daban de desayunar y/o comer a 500.000 personas, muchos de ellos niños¹⁹. El argumento fue que había un desfaldo de 122.9 millones de pesos, pero ese desfaldo provenía de los propios funcionarios de la SEDESOL.

Si bien se argumentó el por qué desaparecían los comedores comunitarios y las estancias infantiles en el caso del Programa de Jornaleros agrícolas simplemente desapareció.

Es cierto que estaba totalmente desarticulado el PAJA, se desintegró la red de promotores y se retiró de los centros de concentración de jornaleros, de los albergues y las guarderías para las mujeres jornaleras con hijos pequeños, solo persistió la idea de lo que debería ser el PAJA y los apoyos a la llegada de ,los

¹⁸ Tomado de: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/392049/FMyE_20_S174_VF.pdf

¹⁹ Aquí hay muchísimos niñitos y venían todos en la mañana por su leche, hot cakes y fruta. Y luego en la tarde vienen otros niños, que comen y se van a la escuela. La mitad del padrón en esta zona son niños. Incluso hay niños que vienen sin su mamá, y llegan con sus 10 pesos o sus 5 pesos o a veces con nada. Y se les da igual de desayunar o comer. Entonces, los afectados van a ser todos esos niños", dice Rosita Morales, líder del comedor 09-0004 en Valle de las Luces, Iztapalapa, ubicado en su casa. Tomado de: <https://www.rindcuentas.org/reportaies/2019/02/25/desaparecen-los-5542-comedores-comunitarios-de-sedesol/>

jornaleros a las zonas de atracción y solo benefició a los migrantes que llegaban a Sinaloa..

Hay 6.2 millones de niños de 0 a 2 años de los cuales por lo menos el 50% debería estar en una guardería; hay 6,5 millones de niños de 3 a 5 años y solo el 44% va a la educación preescolar, cuando se estableció la obligatoriedad de que todos los niños de 3 años y más deberían estar en la escuela.

Hay 9,4 millones de personas que sufren pobreza extrema de los cuales, 4,9 millones viven en zonas rurales.

Hay 2,9 millones de jornaleros agrícolas, de los cuales, 1.5 millones son jornaleros agrícolas migrantes, que acompañados de su familia hacen 6 millones de personas asociadas a los jornaleros migrantes que requieren, lugares de vivienda digna, atención a la salud, a la educación, guarderías, acompañamiento para accidentes, etc. sin tomar en cuenta los problemas de condiciones de trabajo y prestaciones que le corresponden a la Secretaría del Trabajo y al Instituto Mexicano del Seguro Social.

El perfil del nuevo gobierno lleva a proponer la necesidad de corregir la política social si quiere ser incluyente, los problemas estructurales de este país no se resuelven con el combate a la corrupción, la política social debe ser incluyente y la población vulnerable a la que hay que atender no se limita a las personas y familias pobres e indígenas, es necesario reconocer a los asalariados para lograr ser incluyente.

Dos aspectos se deben rescatar de la reconstrucción del Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas, atender a los jornaleros en las zonas de atracción, Sinaloa, Sonora, Baja California y Baja California Sur e intermedias²⁰, San Luis Potosí, Nayarit, Veracruz, Guanajuato, pues en las zonas de expulsión la población asentada puede acceder a los programas sociales.

²⁰ Según el PAJA las zonas de atracción son aquellas que solo atraen población jornalera, las intermedias son las que expulsan y atraen población.

Reconstruir la red de promotores y llevar a cabo un nuevo pacto social con los productores para que los apoyos tengan una contrapartida de los productores y que la Secretaría de Bienestar, a través del Programa de Jornaleros sea la que coordine y convoque a las demás instituciones para atender a los jornaleros migrantes.

Queda pendiente demandar que la Secretaría del Trabajo intervenga para el cumplimiento de la ley para los jornaleros agrícolas, salario justo, regulación de la jornada de trabajo y cumplimiento de las prestaciones sociales.

El nuevo gobierno de México está obligado a cambiar la política social para bien de la población pobre, los hombres y las mujeres, los niños y las niñas y las y los asalariados urbanos y rurales.

Bibliografía

Astorga Lira E. (1985). *Mercado de trabajo rural en México (la mercancía humana)*. Ed. ERA, México.

Banco Mundial. (2015). Datos sobre migración y remesas. 2016, liga: <http://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2015/12/18/international-migrants-and-remittances-continue-to-grow-as-people-search-for-better-opportunities-new-report-finds>

CEPAL. Panorama Social de América latina, 2017. Naciones Unidas.

CONAPO. Índices de marginalidad por localidad 2010. <https://datos.gob.mx/busca/dataset/indice-de-marginacion-carencias-poblacionales-por-localidad-municipio-y-entidad>

CONEVAL. Varios años

- Evolución de la pobreza y pobreza extrema, 2010 – 2016
- Definición de niveles de pobreza, liga:

<https://www.coneval.org.mx/Paginas/busqueda.aspx?k=definici%C3%B3n%20de%20niveles%20de%20pobreza>

- Evaluación del PRONJAG 2000, liga:

<https://www.asf.gob.mx/Trans/Informes/IR2000i/ir2000/Tomos/Tomo9/Sedesol2.htm>

Galindo Ledezma, M. (1991). "Segundo informe de gobierno Razones del énfasis en el Pronasol y la soberanía nacional", en Momento económico, núm. 53.

Hernández Trujillo Manuel y Barrón Antonieta. (2016) "Trabajando para vivir. Entre la pobreza y la miseria. El caso de los jornaleros agrícolas de México" Ed. UAM, Az.

INEGI. Encuesta nacional de Ocupación y Empleo, ENOE, varios años

- Censo General de Población 2010

México. Presupuesto de Egresos de la Federación. 1991, 1997, 2010, 2018 y 2019

Salazar Mejía, Anilú. (2019). Inforural, 6 de febrero

SEDESOL.

- Reglas de Operación del Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas, PAJA. 1991, 2018
- PAJA. Encuesta Nacional a Jornaleros, ENJO 2009

14.3 N3. ¿Es útil el concepto de soberanía monetaria en el contexto de la economía global? - Esteban Cruz Hidalgo, Francisco Manuel Parejo Moruno, José Francisco Rangel Preciado

¿Es útil el concepto de soberanía monetaria en el contexto de la economía global? /
Is the concept of monetary sovereignty useful in the context of the global economy?

Esteban Cruz Hidalgo

Universidad de Extremadura

ecruzh@unex.es

Francisco Manuel Parejo Moruno

fmparejo@unex.es

José Francisco Rangel Preciado

Universidad de Extremadura

jfrangel@unex.es

Resumen: En esta comunicación examinamos el concepto de soberanía monetaria. Se requiere un análisis detallado de cómo se coordinan la política fiscal y monetaria y de las diversas restricciones a su operatividad para examinar las implicaciones políticas que son consecuencia del diseño específico del marco institucional, contexto que habitualmente se ignora. Primero analizamos qué es el dinero, y cómo consigue una moneda ser de aceptación generalizada, para después reflejar mediante una simplificación teórica del sistema económico contemporáneo las interrelaciones entre el Tesoro y el Banco Central. A modo de conclusión, reflexionaremos sobre la importancia de la soberanía monetaria en un mundo globalizado.

Palabras clave: Soberanía Monetaria, Consolidación, Dinero, Teoría Monetaria Moderna

JEL: B52, E02, E12, E42

Abstract. In this communication we examine the concept of monetary sovereignty. A detailed analysis of how fiscal and monetary policy is coordinated and of the various restrictions on its operation is required to examine the political implications that are a consequence of the specific design of the institutional framework, a context that is usually ignored. First, we analyze what money is, and how a currency gets to be widely accepted, and then reflect, through a theoretical simplification of the contemporary economic system, the interrelations between the Treasury and the Central Bank. By way of conclusion, we will reflect on the importance of monetary sovereignty in a globalized world.

Keywords: Monetary Sovereignty, Consolidation, Money, Modern Monetary Theory

JEL: B52, E02, E12, E42

¿Es útil el concepto de soberanía monetaria en el contexto de la economía global?

1. Introducción.

La sabiduría convencional reitera la emisión de una moneda nacional por el gobierno como prueba del ejercicio de su soberanía. En efecto, la situación más común es que cada Estado tenga su propia moneda, y la prueba de ello nos la da la historia: cuando alguna región ha declarado la independencia con respecto a otra el primer paso ha sido impulsar una nueva moneda propia. Pero, ¿es suficiente para impulsar una moneda nacional otorgarle curso legal por ley? ¿Es esto un fundamento concluyente de que un país dispone de soberanía monetaria?

Las leyes de curso legal no son necesarias ni suficientes para asegurar la aceptación de una moneda. En esta comunicación defendemos una definición más estrecha de soberanía monetaria y expondremos cómo la proximidad de las naciones a la misma, en función de una serie de criterios, otorga diferentes grados de espacio político para buscar los objetivos económicos y sociales democráticamente elegidos por cada país sin subordinarlos a otros factores. La soberanía monetaria es caracterizada por los siguientes elementos:

- El Estado decide la unidad de cuenta en la que se calculan las deudas, activos y precios.
- Únicamente el Estado a través de su Banco Central emite la moneda denominada en la unidad de cuenta, es decir, tiene el monopolio de la moneda.
- El uso de la unidad de cuenta elegida por los agentes privados es garantizado al exigirse para pagar las obligaciones con el Estado.
- No se efectúa ninguna promesa de establecer una conversión a cualquier tipo de cambio fijo de la moneda de la nación por cualquier otra moneda, oro, o cualquier otra mercancía.

El cumplimiento de estos cuatro puntos es lo que permite caracterizar a un estado como soberano con respecto a su moneda. Si falta uno o varios de estos elementos no podemos hablar de soberanía. Esto no significa de facto que no se vea constreñido de alguna otra forma para la implementación de políticas económicas capaces de promover el empleo, el desarrollo y el bienestar. La soberanía monetaria es una condición necesaria, pero no suficiente para el logro de estas metas. Como analizaremos en este trabajo, una nación soberana no se ve restringida por sus recursos financieros, sino por los recursos reales.

Desde finales del siglo XX y principios del XXI el concepto de soberanía monetaria ha atraído la atención de un grupo de investigadores vinculados a la escuela postkeynesiana. Que hayan sido éstos y no otras escuelas quienes se hayan interesado por este aspecto se debe seguramente, junto con su marcado carácter institucionalista, a la contribución colectiva principal de este programa de investigación: la importancia de la endogeneidad de la creación de dinero a través

del crédito bancario¹. Pero no todos los postkeynesianos han participado en poner la soberanía monetaria en la primera línea del debate académico. La investigación en torno a las soluciones macroeconómicas a la Crisis Financiera Global o sobre la Crisis de Deuda de la Eurozona – denominada erróneamente crisis de deuda “soberana” – ha ignorado las implicaciones que tiene la soberanía monetaria para la ejecución o elaboración de tales propuestas. La revisión crítica realizada por Juniper, Sharpe y Watts muestra cómo se utilizan indistintamente los términos “apropiado” y “sostenible” en relación a los niveles de deuda o déficit, o incluso de países “débiles” al señalar sus problemas con la prima de riesgo, sin especificar las características institucionales de las economías a las que se hace referencia (Juniper et al. 2014:295-296). Es más, remarcan cómo de esta literatura se desprende que el objetivo de reducir el déficit y la deuda es, a largo plazo, un objetivo de política apropiado, pues de no ser así los mercados presionarán al alza el interés a pagar por los bonos del Tesoro de los países. Como veremos, en un país con soberanía monetaria la capacidad de los vigilantes de bonos por disciplinar a los países puede ser neutralizada simplemente mediante el respaldo, directo o indirecto, del Banco Central; es más, deberíamos apuntar que en un país con soberanía monetaria no tiene sentido ninguno que haya vigilantes de bonos. La tasa de interés pagada sobre los valores soberanos no está sometida a las fuerzas de mercado (Mitchell et al. 2019:517).

En definitiva, tal y como se expone en esta introducción, se requiere un análisis detallado de cómo se coordinan la política fiscal y monetaria y de las diversas restricciones a su operatividad para examinar las implicaciones políticas y posibilidades que son consecuencia del diseño específico del marco institucional. Creemos conveniente primero examinar qué es el dinero, y cómo consigue una moneda ser de aceptación generalizada, cuestiones que trataremos en el apartado dos. En el punto tres plantearemos una simplificación teórica del sistema económico existente que nos permitirá sacar algunas lecciones valiosas sobre las funciones del Tesoro y el Banco Central. En el cuarto apartado a modo de conclusión, reflexionaremos sobre la importancia de la soberanía monetaria en un mundo globalizado.

2. El dinero: de dónde vino y adónde fue.

Las cuestiones en torno al dinero han permanecido apartadas de la investigación económica desde el nacimiento de la Economía Política. Hasta que la endogeneidad de la oferta monetaria fue enunciada por los teóricos postkeynesianos, el dinero ha sido – y aún hoy es – comúnmente visto, a grandes rasgos, como algo exógeno, neutral, un mero agilizador del intercambio que los individuos han elegido para evitar los problemas de la doble coincidencia de deseos, esto es, de que un comprador y un vendedor consigan encontrar a quien justamente quiere vender o comprar lo que ellos buscan u ofrecen a cambio. El cuento del cazador y el pescador de Adam

¹ Para una revisión de este concepto en perspectiva histórica y en relación con otras escuelas véase Cruz y Parejo (2016).

Smith, uno de los mitos fundacionales de la Economía, está escrito a fuego en las tablas de la ley de la disciplina. Primero viene el trueque, luego el dinero, y por último el crédito, una evolución que siempre es justificada por razones técnicas. Pero el trueque original sobre el cual evolucionó la organización social no es producto de la historia, sino de una concepción de la naturaleza humana que despoja al individuo de todo lazo social. Una versión modificada del trueque original es también el mito fundacional de la teoría del dinero del oponente natural de la economía clásica y neoclásica, la escuela marxista. La diferencia con respecto a la fábula original del trueque entre un pescador y un cazador es que los que primeramente efectuaron el trueque fueron tribus. El interrogante que debe responderse para ambos escenarios es el siguiente: ¿se puede pasar desde una situación de trueque, individual o agregado, a un verdadero mercado multilateral de intercambio? El suponer el origen del trueque en grupos y no individuos no aporta analíticamente nada a lo que se pretende explicar: el surgimiento del dinero.

Una historia del dinero alternativa al trueque la ofrece la teoría cartalista. Las contribuciones o testimonios que apoyan esta teoría sobre la naturaleza y origen del dinero provienen de disciplinas como la antropología, la arqueología, la etnografía, o la numismática, entre otras afines a estos campos, varios de los cuales citamos en este trabajo. Los hallazgos de estos investigadores pueden acercar a los economistas de la época contemporánea a un mejor conocimiento de una institución fundamental para el funcionamiento del capitalismo. Porque el capitalismo es una economía monetaria de producción no se pueden pretender analizar sus dinámicas sin preguntarnos qué es y de dónde viene el dinero².

No sabemos ni podemos comprobar con total veracidad el origen del dinero, y es muy probable que nunca lo sepamos. Incluso es verosímil que haya más de una fuente primigenia del dinero moderno. Como observan Mederos y Lamberg-Karlovsky la aparición de la estandarización de pesos y medidas se relaciona con la invención de la escritura, siendo la contabilidad una forma de “tecnología de control social” (Mederos y Lamberg-Karlovsky 2004). Más allá de la información que nos trasladan los primeros sistemas de escritura en Mesopotamia, Egipto y el valle del Indo, perdemos la pista del dinero. Lo que sí sabemos es que no puede entenderse el surgimiento del dinero fuera del contexto de una sociedad sin clases. Una hipótesis plausible sobre la división de las sociedades en clases es la sustitución de la magia de las sociedades tribales por la religión para justificar la distribución de un excedente agrícola hacia una clase ociosa, como se desprende de los trabajos de

² Una economía que utiliza dinero, pero que lo utiliza únicamente como un eslabón neutral entre transacciones de bienes y de activos reales, y que no permite introducirlo en las motivaciones y decisiones, podría ser denominada, a falta de un nombre mejor, economía de intercambio real. La teoría que me interesa, en contraste con la anterior, es la de una economía en la que el dinero juega un papel por sí mismo, y afecta las motivaciones y las decisiones, y en la que, en síntesis, es uno de los factores operativos de la situación, de modo que no se puede predecir el curso de los acontecimientos, ni en el largo plazo ni en el corto plazo, sin saber qué papel juega el dinero entre el estado inicial y el estado final. Y esto es lo que se debería entender cuando hablo de economía monetaria” (Keynes 1933 [1998], 246-249).

Henry (2001); Henry (2004), Peacock (2011); Semenova (2011) en el análisis de la función social que desempeñaban los rituales religiosos.

Siguiendo a Graeber (2012) Y Hudson (2004a, 2004b), estos primeros sistemas de contabilidad servían para llevar el registro de los créditos y deudas, de los arrendamientos de tierras de los templos, de las raciones de alimentos y las materias primas que se adelantaban a la mano de obra, y de los precios fijados para los avances hechos a los comerciantes para comerciar con otras regiones y traer de aquello de que no podía abastecerse la economía doméstica. Los administradores estimaban los rendimientos potenciales en función de estos cálculos, planificando de esta forma los excedentes que esperaban lograr, y para ello necesitaban establecer una unidad de cuenta abstracta. Estas listas de precios servían para coordinar los flujos de sus recursos y el comercio a larga distancia de las autoridades centrales de las primeras sociedades.

Ciertamente la teoría cartalista es una visión materialista de la historia, sin embargo, los cambios en la división social del trabajo de la sociedad no propiciaron el surgimiento del dinero para facilitar intercambios, sino para planificar la economía. Los mercados se desarrollarían de forma secundaria a partir de estas listas de precios establecidas por las autoridades centrales (Polanyi 1953 [1976], Hudson 2003). Probablemente la plata se convirtió en la cosa preferida en pago por los comerciantes debido a su uso en las donaciones religiosas (Hudson 2004b). Si bien como señala Peacock (2011) estas donaciones realmente no pueden tomarse como un intercambio libre entre dioses y mortales. Las personas tenían la obligación de hacer sacrificios y donaciones en honor a los dioses, por lo tanto, debe hablarse con toda propiedad de imposición. Esta no era la única obligación impuesta por las autoridades religiosas. Pero sí la única que requería una mercancía concreta para ser saldada. El resto de obligaciones fueron saldadas en los productos marcados en las listas de precios, servicios, y mano de obra (Ingham 2000). Estas otras obligaciones parecen tener su origen en las tarifas de compensación elaboradas por el "Wergeld", una especie de sistema penal primitivo cuya finalidad era impedir a las víctimas el recurso a la venganza y el ojo por ojo (Grierson 1977). Como señala Wray (1998) el "Wergeld" parece haber sido la fuente original de la noción de deuda, pero no de la estandarización de los pagos. Pero sin duda, y aunque no se vean inmersos en tales compensaciones pagos monetarios, se desarrollan lo que denomina Peacock unos "hábitos monetarios de pensamiento", esto es, la comparación del valor de los elementos de forma abstracta (Peacock 2003)³. Con el desarrollo de la división social del trabajo las compensaciones fueron estandarizadas y socializadas. Pero los sacerdotes, reyes y señores feudales no solo imponían obligaciones a la población doméstica. La imposición era una importante manera de

³ Una cosa puede ser estimada más o menos valiosa que otra por comparación directa, pero solo puede establecerse cuánto más o menos valiosa es en relación a una medida abstracta contra la cual ambos bienes son considerados (Ingham 2006).

ejercer el poder sobre la población en los territorios conquistados, lo cual, a su vez, era una manera de crear mercados (Graeber 2012).

La creación de mercados a través del impulso de nuevas monedas ha sido una constante a lo largo de la historia. Los territorios colonizados por los imperios occidentales empleaban la imposición de obligaciones en la moneda colonial para redistribuir los recursos de los pueblos colonizados hacia la metrópoli, tal y como exponen Wray (1998), Tcherneva (2006) y Forstater (2005, 2006). La noción de que el Estado o de otra autoridad puede imponer un impuesto a pagar en su propia moneda y que esto es suficiente para crear la demanda de la misma y darle valor se conoce como *Tax-Driven Money*. Las múltiples evidencias históricas que existen sugieren que no es la cosa que se usa como dinero lo que importa, sino la capacidad de un sector de la población para imponer su estándar de valor abstracto a la mayoría, y las instituciones a través de las cuales esa mayoría acepta la voluntad de la minoría. De esta forma, aunque se utilice como dinero ganado, cuero, metales o papel se explica que el valor del dinero no se derive en absoluto de la mercancía que sea aceptada como dinero, y que objetos sin aparentemente ningún valor intrínseco sean aceptados como dinero (Knapp 1905[1924], Mitchell-Innes 1913-1914). Como se desprende de la teoría cartalista, la unidad de cuenta, o dinero de cuenta es legítimamente elegida por el Estado, y esto va más allá de las leyes de curso legal o de las reservas de metales preciosos en su haber. Los impuestos obligan a la aceptación de la moneda por el sector privado, quien debe ofrecer sus bienes y servicios a cambio de que el emisor de la moneda introduzca en la economía aquello que ha decidido que deben entregar para redimir las obligaciones impuestas por la autoridad. El dinero puede entonces definirse, siguiendo a Tcherneva, como “una relación específica de *poder*, a saber, una relación social de crédito-deuda, codificada por alguna autoridad o institución de poder (Tcherneva 2016:3).

Una autoridad central primero crea una unidad de cuenta y luego impone obligaciones tributarias en ese dinero de cuenta nacional. Esto es suficiente para garantizar que la mayoría de las deudas, activos y precios también sean denominados en el dinero nacional de la cuenta. El gobierno puede entonces emitir una moneda que también está denominada en el mismo dinero de cuenta, siempre que acepte esa moneda en el pago de impuestos, provocando la aceptación generalizada de la misma en el uso de las transacciones efectuadas por los agentes privados. Esta historia del dinero es vista por economistas postkeynesianos como Palley como inverosímil para la comprensión del funcionamiento de los sistemas monetarios modernos, una pérdida de tiempo que no aporta más que pistas falsas, como por ejemplo (Palley 2015:47). Algunos han sugerido una historia del dinero alternativa basada en comunidades privadas de pago que van superponiéndose, donde plantean que el dinero es “una criatura de los bancos en lugar de una criatura del estado” (Rochon y Vernengo: 2003, 61; Véase también Merhling 2000, Gnos y Rochon 2002; Febrero 2009). Creemos sin embargo que no se trata de una historia del dinero rival sino más bien complementaria. Como advierten Tymoigne y Wray la

teoría cartalista no argumenta que los impuestos son necesarios para impulsar una moneda y que ésta es la única forma de hacerlo. Los impuestos son suficientes para impulsar una moneda, dejándose abiertas las posibilidades de que pudieran existir otras vías de hacerlo (Tymoigne y Wray 2013:9-10). Sin embargo, se hace hincapié en que no se conoce testimonio histórico sobre ello. Igual que se hizo necesario en un momento específico de la historia la existencia de un patrón metálico ante las turbulencias en la búsqueda de un equivalente general estable ante las turbulencias causadas por las guerras y el vaivén de monarcas, los modernos sistemas monetarios han requerido la integración del endeudamiento estatal y los préstamos bancarios para acabar con la desconfianza en la solvencia de los bancos privados, dotando así a los créditos bancarios de una transferibilidad generalizada tal que se tratase del propio dinero del banco central. De hecho, se puede decir que el respaldo de los bancos centrales al crédito bancario provoca de facto que el dinero bancario funcione como dinero de alta potencia, o como lo han expresado Mitchell, Wray y Watts, el dinero bancario no es más que un apalancamiento sobre el dinero del Estado (Mitchell et al. 2019:371). Esta jerarquía de deudas está detrás de la aceptación del dinero bancario como dinero, convirtiendo a los bancos en intermediarios en la introducción de la deuda del Estado y la comunidad, que requiere de ésta para saldar sus obligaciones con el soberano.

3. Una hipótesis controvertida

La teoría cartalista sirve a un grupo reducido de economistas postkeynesianos para arrojar luz sobre las implicaciones que emergen al estudiar los diferentes grados de soberanía monetaria de los países. Este enfoque se conoce como Teoría Monetaria Moderna, si bien hay quien se ha referido a ellos como neo-cartalismo.

Para investigar el espacio político del que disponen los países para ejecutar el ejercicio de su soberanía, estos autores introducen una simplificación teórica para una mejor comprensión de las lógicas y causalidades que hay en juego en las interrelaciones entre el Banco Central y el Tesoro, y entre el sector gubernamental y el no gubernamental. Esta simplificación consiste en consolidar el Banco Central y el Tesoro como uno mismo. Esta forma de proceder no es descriptiva, sino lógica, por lo cual no tiene sentido la reiterada referencia de algunas críticas amigas, como por ejemplo en Lavoie (2013:23), a que la hipótesis de consolidación no describe los arreglos institucionales del mundo real. Este punto ha sido remarcado en Fullwiler, Kelton y Wray (2012), Tymogine y Wray (2013). Estos investigadores defienden que este ejercicio teórico “tiene el potencial de enmascarar la verdadera naturaleza de las operaciones, en nuestra opinión, lo que hace que sea decididamente menos útil como punto de partida” (Fullwiler et al 2012:7), eliminando supuestos y pasos intermedios que no cambian en nada la naturaleza de las operaciones implicadas. En particular, se muestra que es relevante para aclarar las cuestiones relacionadas con los impuestos y los bonos, para distinguir entre emisores de moneda y usuarios de moneda, y entre las fases de flujo y reflujo del circuito monetario. Dos interrogantes esenciales hay detrás de estas cuestiones, uno es indicado por

Cesarrato (2016) y se centra en cómo el gobierno debe gastar primero antes de vender bonos o recaudar impuestos; mientras que un segundo interrogante es advertido por Smithin y trata de dar respuesta a la pregunta de dónde provienen los beneficios (Smithin 2016:16).

En los marcos institucionales reales, la cosa es más compleja que en la simplificación del gobierno consolidado, añadiéndose pasos intermedios al análisis para agregar las reglas y restricciones políticas autoimpuestas como las que veremos en el siguiente apartado, pero la naturaleza de estas operaciones y sus resultados son los mismos (Fullwiler et al.2012:5-9). Lavoie sostiene que da igual “si el banco central hace anticipos directos y compras directas de valores gubernamentales o si compra bonos del tesoro en mercados secundarios, siempre que el banco central demuestre determinación en controlar las tasas de interés” (Lavoie 2013:16). Esto es correcto y es perfectamente coherente con la Teoría Monetaria Moderna, como afirman Tymoigne y Wray (2013:11-14), pero Lavoie se pierde en este punto del argumento. En primer lugar, la emisión de bonos del Tesoro no es un sustituto de la monetización del déficit, de la financiación monetaria directa, o de la “impresión de dinero”, como quiera denominarse. Incluso si el déficit del Tesoro fuera financiado completamente por el Banco Central, el Tesoro debería seguir emitiendo bonos en caso de que los bancos privados tuviesen un excedente de reservas. Al igual que las operaciones del Banco Central están encaminadas a mantener la tasa de interés objetivo, la venta de bonos del Tesoro también. Son operaciones defensivas para detraer las reservas excedentes mantenidas por los agentes privados e impedir que la tasa de interés caiga por debajo del objetivo deseado. Estas ventas de bonos, ya sean realizadas por la Tesorería en el mercado primario o por el Banco Central en los mercados secundarios, agotan las reservas excedentes. Pero mientras que en un marco institucional consolidado esta acción incurre un único paso que ocurre en la fase de reflujo del circuito monetario; en un marco institucional más complejo el mismo resultado requiere dos pasos adicionales: el bono del Tesoro es emitido y comprado por los agentes privados; luego en el mercado secundario adquirido por el Banco Central; y por último, cuando el gasto del gobierno provoca que el sector privado mantenga unas reservas en exceso, el banco central a través de las operaciones de mercado abierto debe vender estos bonos del Tesoro como una alternativa atractiva para la composición del porfolio de los agentes privados. En caso de que el Banco Central se quede sin bonos, el Tesoro deberá lanzar una nueva emisión de bonos. En este sentido, puede darse el caso de que exista un superávit en las cuentas públicas y una demanda de bonos del Tesoro amplia para drenar las reservas excedentes. En caso de que no haya respaldo absoluto del Banco Central a la emisión de valores del Tesoro, una alternativa a los bonos para mantener el tipo de interés objetivo sería que el Banco Central pagase intereses sobre las reservas que sean iguales a la tasa objetivo⁴.

⁴ Véase Mitchell et al (2019:320-321)

En definitiva, la venta de bonos no financia nada, sino que ayuda a drenar las reservas excedentes para evitar que la tasa de interés objetivo caiga a cero, si bien los pasos intermedios que llevan a un resultado similar en los marcos institucionales reales oscurece estas interrelaciones que muestran la necesidad de coordinación entre el Tesoro y el banco central, así como la causalidad inherente a la naturaleza de los bonos del Tesoro. Como muestra Tymoigne:

“Una vez que se reconoce que la emisión de valores del Tesoro tiene un componente de política monetaria en un gobierno soberano monetariamente, se podrá entender por qué el Tesoro podrá emitir más títulos que sus necesidades presupuestarias y por qué el Tesoro se preocupa por muchas otras cosas que la propia financiación del gasto cuando emite títulos. Entre estos objetivos se incluyen el mantenimiento de la estabilidad del sistema de pagos, proporcionando activos seguros para el sector no gubernamental, el mantenimiento de la liquidez de los mercados de valores del Tesoro, etc.” (Tymoigne 2016:1323)

Una vez llegado a este punto y comparados los pasos involucrados en los diferentes marcos institucionales es evidente, como defienden Tymoigne y Wray, que el Tesoro y el banco central necesitan coordinarse entre sí y que este requisito no es discrecional, sino una exigencia para mantener bajo control la estabilidad del sistema de pagos; y que la consolidación tiene sentido para mejorar la comprensión de las operaciones en que están involucradas la política monetaria y la política fiscal (Tymoigne y Wray 2013:15).

Siguiendo con la crítica de Lavoie por su manifiesta utilidad, éste hace referencia a cierta observación hecha por Wray y Bell sobre cómo puede ser necesario vender bonos en algún momento del circuito para evitar grandes oscilaciones en las reservas del sector privado y no solo ex post, o debido a restricciones políticas autoimpuestas; sin embargo, esto no significa, como sugiere, que se esté matizando el argumento lógico de que el gasto del gobierno debe ocurrir antes de que se impongan los impuestos o haya ventas de bonos (Lavoie 2013:14). Al igual que las ventas de bonos simplemente cambian la composición de cartera de los agentes privados y no financian nada; los impuestos tampoco lo hacen. Si bien los impuestos y los bonos no son tampoco acciones complementarias. Los impuestos también están en la fase de reflujo del circuito monetario y en este caso, directamente destruyen dinero de la economía. Lavoie parece perderse en una confusión terminológica en relación a que el componente horizontal de la demanda de dinero esa una cantidad apalancada del componente vertical. Con la consolidación del Tesoro y Banco Central queda claro que el Estado gasta antes de recaudar impuestos o vender bonos. La solución que han dado a esta contra-intuitiva afirmación desde el enfoque postkeynesianos es que los bancos privados prestan al Tesoro al igual que cualquier otro sujeto privado gracias al respaldo de la operación por el Banco Central (Cesaratto 2016:56; Lavoie 2013:9). Esto es correcto, pero este no es nuevamente el punto señalado por la Teoría Monetaria Moderna. La provisión

de anticipos del Banco Central al sector privado no conduce a la creación de activos financieros netos. Solo existe una ganancia temporal.

La única fuente de provisión sostenible de activos financieros netos para el sector privado es el Estado a través de su gasto. Como afirman Tymoigne y Wray: “la política monetaria puede cambiar la composición del ahorro neto sustituyendo la moneda por otros activos, pero no puede cambiar el tamaño del ahorro neto” (Tymoigne y Wray 2013:20-21). Pero además, el dinero que se utilizará para comprar estos bonos de los bancos proviene del Banco Central a través de compras de mercado abierto, compras que son respaldadas desde el principio. En este sentido puede verse este mecanismo para salvar la restricción autoimpuesta a la financiación directa como una introducción de dinero “latente”, que implica un gasto que de otra forma no hubiese sido ejecutado. Si estos bonos no estuvieran respaldados por el Banco Central, no habría ningún aumento en la oferta monetaria, produciendo solo un cambio en la composición de los activos financieros del sector privado, como explica Tymoigne (2016: 1324-1325); de otra forma los bonos no estarían libres de riesgo y no se garantizaría que encontraras vendedores en el mercado secundario a cualquier precio.

Como refleja este análisis en torno a la hipótesis de consolidación, el agregar supuestos y pasos intermedios disfraza la verdadera naturaleza de las operaciones, lo que puede inducir a error. La teoría cartalista del dinero apoya los argumentos lógicos sobre la causalidad que opera en los modernos sistemas monetarios, y esto tiene importantes implicaciones políticas para que los países hagan uso de su soberanía monetaria.

4. Conclusiones. Una globalización funcional.

Las lecciones extraídas de la hipótesis de consolidación en torno a las causalidades inherentes a la naturaleza de una institución enigmática como el dinero llevan a replantear los principales debates económicos. Por ejemplo, los debates en torno a las pensiones, el desempleo o el cambio climático adoptan una perspectiva diferente cuando no se enmarcan en términos de insolvencia o subordinados a un enfoque que plantea que el Estado para gastar primero debe ingresar o vender bonos. Estos debates se pueden replantear de otra manera: en términos de huella ecológica, de productividad o de coste de oportunidad sobre cómo utilizar los recursos reales de los que dispone el país, pero no como un problema financiero o de falta de dinero. La recaudación de impuestos y las ventas de bonos del Tesoro son esenciales en una economía monetaria de producción, pero no por las razones comúnmente aportadas.

Hemos caracterizado una nación soberana por el cumplimiento de cuatro puntos: i) la elección de una unidad de cuenta; ii) tener la emisión de su moneda en monopolio; iii) aceptar en el pago de las obligaciones impuestas al sector privado sus propios pagarés; y iv) dejar flotar la moneda en los mercados de divisas, sin anclarla a ninguna otra divisa o mercancía. Una nación soberana puede establecer la tasa de

interés objetivo de la economía y movilizar sus recursos reales parados para lograr la estabilidad interna. Este gobierno no se enfrenta a riesgos de insolvencia o defender un tipo de cambio específico, ni tiene que subordinar sus políticas al cumplimiento de unos objetivos presupuestarios. Emitirá pasivos denominados en su propia moneda y atenderá su deuda en su propia moneda, que ésta sea mantenida por el sector privado doméstico o por extranjeros es indiferente.

En el mundo real el Banco Central es formalmente independiente del Tesoro, y existen una serie de reglas o restricciones políticas auto-impuestas o heredadas de los rígidos regímenes monetarios metalistas que evitan que el Banco Central financie al Tesoro. Pero en la práctica, como hemos visto, las operaciones del Banco Central son, en gran medida, acomodaticias o defensivas. Si debe mantener el tipo de interés objetivo deseado o la liquidez de los valores del Tesoro requiere que haya una coordinación estrecha con el Tesoro. Cuando se requiere estas reglas son suspendidas o eludidas. La urgencia del gobierno pesa más que estas restricciones artificiales. Esto ocurre, por ejemplo, cuando es necesario aumentar el límite de deuda en los Estados Unidos; o cuando el Banco Central Europeo ha puesto en marcha un gran programa de compra de bonos del Tesoro en los mercados secundarios cuando se disparó la prima de riesgo de los países del sur de la Eurozona para salvar el euro.

Como hemos visto, una nación soberana no se ve restringida a sus ingresos o a la venta de bonos, y ambas operaciones no son complementarias. Además, dos problemáticas asomaban entre líneas: cómo el dinero del Estado es introducido en la economía antes de poder ser recaudado o los bonos del Tesoro vendidos; y quién provee la acumulación de activos financieros netos para satisfacer los deseos de ahorros, beneficios e ingresos del sector privado. A la primera cuestión se ha respondido a través de la naturaleza del dinero. La teoría cartalista arroja luz sobre la jerarquía de deudas y la lógica que hay detrás de las transacciones verticales entre el Banco Central y los bancos privados; cómo los bancos privados se apalancan en el dinero del Estado convirtiéndose de facto en intermediarios en la introducción del dinero del Estado en la economía. También se demuestra que los gastos del Estado crean dinero, mientras que los impuestos lo destruyen.

En cuanto a la segunda cuestión, hemos visto que solo el Estado a través de su gasto autónomo puede crear activos financieros netos. Si ampliamos en marco de análisis podríamos ver que la falta de gasto autónomo podría resolverse introduciendo dinero desde fuera, es decir, gracias a las exportaciones del país. Pero debe quedar claro que para que haya un país exportador debe haber otro país importador, y a escala global el saldo de la balanza comercial es cero. Tomado el sector privado doméstico y exterior en su conjunto, la competencia provocaría ganadores y perdedores, pero a nivel agregado no existen beneficios. Tratar de aumentar la competitividad de las exportaciones y ser atractivo para las inversiones extranjeras cediendo soberanía monetaria implica, a nivel global, una estrategia deflacionista para todas las naciones; también para los momentáneos ganadores de

la globalización en el largo plazo. Una globalización sana requiere de soberanía, de estabilidad interna. Buscar la estabilidad interna a través de la estabilidad externa no parece la mejor estrategia, o al menos, no es una estrategia coherente con las causalidades inherentes a los modernos sistemas monetarios.

Bibliografía

BELL, Stephanie (2001): "The role of the state and the hierarchy of money", *Cambridge Journal of Economics*, 25(2), 149-163.

BELL, Stephanie; HENRY, John F. (2001): "Hospitality versus exchange: the limits of monetary economies", *Review of Social Economy*, 59(2), 203-226.

CESARATTO, Sergio (2016): "The state spends first: Logic, facts, fictions, open questions", *Journal of Post Keynesian Economics*, 39(1), 44-71.

CRUZ-HIDALGO, Esteban; PAREJO-MORUNO, Francisco J. (2016): "El dinero en la historia del pensamiento económico: la teoría monetaria post-keynesiana y su confrontación con la ortodoxia", *Iberian Journal of the History of Economic Thought*, 3(1), 27-41.

FEBRERO, Eladio (2009): "Three difficulties with neo-chartalism", *Journal of Post Keynesian Economics*, 31(3), 523-541.

FORSTATER, Mathew (2005): "Taxation and primitive accumulation: the case of colonial Africa", *Research in Political Economy*, 22, 51-64.

FORSTATER, Mathew (2006): "Tax-driven money: additional evidence from the history of economic thought, economic history and economic policy", en M. Setterfield (ed.), *Complexity, Endogenous Money and Macroeconomic Theory: Essays in Honour of Basil J. Moore*, Cheltenham, Edward Elgar.

FULLWILER, Scott T., KELTON, Stephanie A, and WRAY L. Randall (2012): *Modern Money Theory: A Response to Critics*, *Political Economy Research Institute Working Paper No.279*.

GNOS, Claude; ROCHON, Louis-Philippe (2002): "Money creation and the state: a critical assessment of chartalism", *International Journal of Political Economy*, 32(3), 41-57.

GRAEBER, David (2012): *En deuda. Una historia alternativa de la economía*, Barcelona, Ariel.

GRIERSON, P. (1977): *The origins of money*. Burns & Oates.

HENRY, John F. (2004): "The Social Origins of Money: The Case of Egypt", en L. R. Wray (ed.), *Credit and State Theories of Money*, Cheltenham, Edward Elgar.

- HUDSON, Michael (2003): "The Chartalist / Monetarist Debate in Historical Perspective", en E. Nell y S. Bell (eds.), *The State, The Market, and The Euro*, Londres, Edward Elgar.
- HUDSON, Michael (2004a): "The Archaeology of Money: Debt versus Barter Theories of Money's Origins", en L. R. Wray (ed.), *Credit and State Theories of Money*, Cheltenham, Edward Elgar.
- HUDSON, Michael (2004b): "The development of money-of-account in sumer's temples", en: M. Hudson y C. Wuncsch (eds.), *Creating Economic Order: Record-Keeping, Standardization, and the Developments of Accounting in the Ancient Near East*, Maryland, Bethesda.
- INGHAM, Geoffrey (2000): "'Babylonian madness': on the historical and sociological origins of money", en J. Smithin (ed.), *What Is Money?* Londres, Nueva York, Routledge.
- INGHAM, Geoffrey (2004): *The Nature of Money*, Malden (Massachusetts), Cambridge Polity Press.
- INGHAM, Geoffrey (2006): "Further reflections on the ontology of money: responses to Lapavistas and Dodd", *Economy and Society*, 35(02), 259-278.
- JUNIPER, James, SHARPE, Timothy P.; WATTS, Martin J. (2014): "Modern monetary theory: contributions and critics", *Journal of Post Keynesian Economics*, 37(2), 281-307.
- KEYNES, John Maynard (1933 [1998]): Una teoría monetaria de la producción. *Cuadernos de economía (Santafé de Bogotá)*, 17(28), 246-249.
- KNAPP, G. Friedrich (1905 [1924]): *The State Theory of Money*. London: Macmillan & Company Limited.
- LAVOIE, Marc (2013): "The monetary and fiscal nexus of neo-chartalism: a friendly critique", *Journal of Economic Issues*, 47(1), 1-32
- MEDEROS, A.; LAMBERG-KARLOVSKY, C. (2004): "Weight Systems and Trade Networks in the Old World (2500-1000 bc)", en M. Hudson y C. Wuncsch (eds.), *Creating Economic Order: Record-Keeping, Standardization, and the Developments of Accounting in the Ancient Near East*, Maryland, Bethesda.
- MEHRLING, Perry (2000): "Modern money: fiat or credit?", *Journal of Post Keynesian Economics*, 22(3), 397-406.
- MITCHELL, William; Wray, L. Randall; WATTS, Martin (2019): *Macroeconomics*, Macmillan, Londres.
- MITCHELL-INNES, A. (1913 [2004]): "What is money", in L. Randall Wray (ed.) *credit and State Theories of Money*. Cheltenham, Edward Elgar, 14-49.

MITCHELL-INNES, A. (1914 [2004]): "The Credit Theory of Money", en L. Randall Wray (ed.) *Credit and State Theories of Money*. Cheltenham, Edward Elgar, 50-78.

PEACOCK, M. (2003): "State, money, catallaxy: underlaboring for a chartalist theory of money", *Journal of Post Keynesian Economics*, 26(2), 205-225.

PEACOCK, M. (2011): "The political economy of Homeric society and the origins of money. *Contributions to Political Economy*, 30(1), 47-65.

POLANYI, Karl (1953[1976]): "Intercambio sin mercado en tiempos de Hammurabi.", en K. Polanyi, C. M. Arensberg y H. W. Pearson (eds.), *Comercio y mercado en los imperios antiguos*, Barcelona, Labor Universitaria.

ROCHON, Louis-Philippe; VERNENGO, Matías (2003): "State money and the real world: or chartalism and its discontents", *Journal of Post Keynesian Economics*, 26(1), 57-67.

SEMENOVA, A. (2011): "Would You Barter with God? Why holy debts and not profane markets created money", *American Journal of Economics and Sociology*, 70(2), 376-400.

SMITHIN, John (2016): "Endogenous money, fiscal policy, interest rates and the exchange rate regime: A comment on Palley, Tymoigne and Wray", *Review of Political Economy*, 28(1), 64-78.

TCHERNEVA, Pavlina (2006): "Chartalism and the tax-driven approach to money", en P. Arestis y M. Sawyer (eds.), *A Handbook of Alternative Monetary Economics*, Cheltenham, Edward Elgar.

TCHERNEVA, Pavlina (2016): "Power, and Monetary Regimes", *Levy Economics Institute Working Papers* No.861.

PALLEY, Thomas I. (2015): "Money, Fiscal Policy, and Interest Rates: A Critique of Modern Monetary Theory", *Review of Political Economy*, 27:1, 1-23,

TYMOIGNE, Éric (2016): "Government monetary and fiscal operations: generalising the endogenous money approach", *Cambridge Journal of Economics*, 40(5), 1317-1332.

TYMOIGNE, Éric; WRAY, L.Randall (2013): Modern Money Theory 101: A Reply to Critics, *Levy Economics Institute Working Paper* No.778

WRAY, L. Randall (1998): *Understanding modern money*, Cheltenham, Edward Elgar.

15 Organizational Development and Labour Market

15.1 O1. ¿Cuál es el futuro de las incubadoras de empresas en Andalucía? - Francisco Javier García Corral, Guillermo Giménez García, María del Carmen Martínez Ruiz, Cristóbal Simón López, María del Pilar Mateo Domene

*¿CUÁL ES EL FUTURO DE LAS INCUBADORAS DE EMPRESAS EN ANDALUCÍA?
WHAT DOES THE FUTURE HOLD FOR BUSINESS INCUBATORS IN ANDALUSIA?*

Francisco Javier García Corral
Graduado en Derecho. Máster en Desarrollo y Codesarrollo Local Sostenible. Doctorando en ciencias económicas, empresariales y jurídicas.
fcojavier_garcia@outlook.com

Guillermo Giménez García
Licenciado en Derecho. Alumno del Máster en Desarrollo y Codesarrollo Local Sostenible.
ggimenez@andaluciaemprende.es

María del Carmen Martínez Ruiz
Licenciada en Derecho. Alumna del Máster en Desarrollo y Codesarrollo Local Sostenible.
mcmartinez@andaluciaemprende.es

Cristóbal Simón López
Licenciado en Derecho. Diplomado en Turismo. Alumno del Máster en Desarrollo y Codesarrollo Local Sostenible.
csimon@andaluciaemprende.es

María del Pilar Mateo Domene
Licenciada de Administración y Dirección de Empresas. Alumna del Máster en Desarrollo y Codesarrollo Local Sostenible.
pimado@hotmail.com

Reception date __/__/2019; Acceptance date: __/__/2019

RESUMEN.

La incubación empresarial busca contribuir a la generación de proyectos viables y duraderas, para el crecimiento de la riqueza y el empleo. Se ha convertido en un fenómeno mundial, consolidado, diversificado y competitivo. Entre gran diversidad de modelos, destacan las incubadoras y aceleradoras. Dentro del sector público, destaca el caso de Andalucía Emprende, que gestiona la red más asentada y extensa de centros de apoyo al emprendimiento en Andalucía, para el desarrollo regional y el fomento de la innovación. Un análisis de su posicionamiento estratégico revela que rediseñar a fondo su oferta de servicios y estructura podría ser clave para responder adecuadamente a las apremiantes necesidades que afrontan los emprendedores ante la globalización, el cambio climático y la revolución tecnológica.

Palabras clave: tasa de supervivencia, ecosistema emprendedor, start-up, aceleradoras.

ABSTRACT.

Business incubation aims to contribute to the generation of durable and viable enterprises, thus boosting wealth and employment. It has become a worldwide, full-fledged, diversified and competitive phenomenon. Incubators and accelerators stand out amongst an ample array of models. Within the public sector, Andalucía Emprende is worthy of our attention. It currently operates the most experienced and extensive network of entrepreneurship advice centres in Andalusia, mostly driven by the attainment of regional development and the support of innovation. An analysis of its strategic positioning reveals that an overhaul of its supply of services and structure could be a key in adequately meeting the pressing demands felt by entrepreneurs to grapple with the new realities of globalization, climate change and the technological revolution.

Keywords: survival rate, entrepreneurial ecosystem, start-up, accelerators.

RESUMO.

A incubação empresarial busca contribuir para a geração de projetos viáveis e duradouros, para o crescimento da riqueza e do emprego. Tornou-se um fenómeno global, consolidado, diversificado e competitivo. Entre grande diversidade de modelos, destacam-se as incubadoras e aceleradoras. No sector público, destaca-se o caso da Andalusia Emprende, que gere a rede mais assente e extensa de centros de apoio ao empreendedorismo na Andalusia, para o desenvolvimento regional e a promoção da inovação. Uma análise de seu posicionamento estratégico revela que redesenhar a fundo sua oferta de serviços e estrutura poderia ser chave para responder adequadamente às urgentes necessidades que os empreendedores enfrentam diante da globalização, as alterações climáticas e a revolução tecnológica.

Keywords: Taxa de sobrevivência, ecossistema empreendedor, start-up, aceleradores.

Clasificación JEL: L26, L32, M13, O10.

Scientific area according to the congress list: 14. Health Economics; other areas of the World Economy

Is it candidate to the José Luís Sampedro Prize/Award? Yes ___ No X

1. INTRODUCCIÓN

La resiliencia y la adaptabilidad pueden ser unas ventajas ante la globalización, los estragos del cambio climático y la revolución tecnológica. Por ello, interesa revisar las herramientas que promueven la actividad económica, para verificar la eficiencia de los recursos y servicios a la ciudadanía. Este trabajo examina información relevante para analizar la oferta pública de apoyo al emprendimiento en el territorio andaluz y sus efectos, no sólo en cuanto a la consolidación y tasa de supervivencia de sus empresas sino en qué medida propician riqueza y empleo duraderos. Primero, recorreremos los antecedentes de la incubación empresarial, hasta las alternativas de hoy para ayudar a crear y desarrollar empresas, en un ecosistema emprendedor cada vez más abierto (Basso et al., 2018), en el que los ases siguen siendo, más que nunca, la innovación, la cooperación y el acceso a la financiación.

Pese al indudable interés que suscitaría la actuación de otros actores, como los BIC (Business Innovation Centres) y CEEI (Centros Europeos de Empresas Innovadoras), impulsados por la Dirección General de Políticas Regionales de la Comisión europea (Maroto, A., & García A., 2004), preferimos centrarnos en los Centros Andaluces de Emprendimiento (CADE), de Andalucía Emprende, fundación adscrita a la Consejería de Empleo, Formación y Trabajo Autónomo, de la Junta de Andalucía, por su larga trayectoria, capilaridad geográfica, diversidad en colaboraciones institucionales y la envergadura de sus recursos. Buscamos criterios que evalúen si su carta de servicios y programa de apoyo a la creación y consolidación empresarial deben renovarse; en especial la incubación, para propiciar un mayor retorno a la sociedad y economía, y los emprendedores en particular, en Andalucía.

2. METODOLOGÍA

Hemos consultado fuentes secundarias nacionales y foráneas, que nos sirven para conocer el origen y trayectoria de la incubación, a fin de, identificados quiénes la ofrecen, apuntar las claves que determinen, socioeconómicamente, la configuración más competitiva de la oferta de servicios al emprendimiento; en concreto, en Andalucía. Nos detenemos, por su introspección y el valor para un plan a largo plazo, en estudios y reportes de la propia Andalucía Emprende. Además, examinamos textos legales, estatutarios y programáticos que han pautado el desarrollo de las políticas de apoyo a emprendedores. El material se contrasta con un grupo focal de asesores de dicha Fundación y emprendedores usuarios. Ello nos lleva a un diagnóstico DAFO, desde el que se fija una agenda estratégica para que la red de centros de Andalucía Emprende pueda sintonizar con la demanda real y, así, justificarse como herramienta de desarrollo y progreso en su territorio.

3. ANTECEDENTES DE LA INCUBACIÓN EMPRESARIAL

La incubación opera en el ecosistema de startups, integrado por entidades de apoyo, inversores, Administraciones, instituciones educativas y centros de investigación (Basso et al., 2018). En este sentido, cuando se persigue la promoción de estrategias

orientadas al territorio o al desarrollo de determinadas políticas, como el clustering, las incubadoras no deben verse como entes aislados (Daskalopoulou et al., 2010). Tsaplin y Pozdeeva (2016) registran más de treinta acepciones de incubación o incubadora de empresas; esto es, aún no se ha llegado a una definición estándar comúnmente aceptada. Sostienen: uno, que “el concepto está continuamente evolucionando”; dos, que “puede tratarse de diferentes modos por diferentes países, sociedades e individuos”; y tres, que se da “cierto nivel de incompreensión ya que los términos incubación empresarial e incubadora de empresas son considerados por los profesionales y los académicos como intercambiables, aunque difieran en sus objetivos y orígenes”. La incubación, pues, ha ido incorporando significados distintos, lo que contribuye a situaciones de solapamiento y permeabilidad conceptual, que dificultan su análisis. Según Arnoudt (2004), citando a la Asociación Nacional de Incubadoras de Empresas de los Estados Unidos (NBIA), la incubación de negocios se define como un “proceso dinámico de desarrollo empresarial”: Un “*proceso de desarrollo interactivo en el cual el objetivo es ayudar a la gente a comenzar su propio negocio y a apoyar a start-ups en el desarrollo de productos innovadores. Una verdadera incubadora, por consiguiente, no sólo es espacio físico compartido y una máquina de fax común, porque, además de alojamiento, una incubadora debería ofrecer servicios tales como una dirección práctica, acceso a financiación, eminentemente a través de contactos de empresas de capital semilla o business angels, asesoramiento legal, know-how operativo y acceso a nuevos mercados.* (p. 127)”.

Resume las tres edades de la incubación: una inicial (de los cincuenta a los ochenta, siglo XX) con perfil inmobiliario, que prioriza el empleo y las economías de escala y donde prima la infraestructura, el alojamiento compartido y la prestación de servicios básicos; una intermedia (de los ochenta a los noventa), que aporta intangibles, como tutorización coaching o formación; y una última (desde los noventa hasta la actualidad), que incide en el acceso a la financiación, networking, las redes y las cadenas de valor. Esto no excluye que los formatos coincidan, en tiempo o espacio; sólo nos proporciona un marco para entender la aparición de recursos que bajo la etiqueta de incubación se han acabado ofreciendo.

Obviando precedentes de los años cuarenta¹ en la universidad norteamericana, como el de Stanford en 1951, la mayoría de la literatura establece que la primera experiencia de una incubadora de empresas tuvo lugar en 1959, en el Industrial Center de Batavia, Nueva York, EEUU. De ahí, la fórmula pasa a Europa, empezando por el Reino Unido, cuando en 1975, la British Steel constituyó la filial British Steel Industry (BSI), con incubadora para recolocar obreros. En los ochenta aparecen centros en China y Brasil; en Israel, en los noventa. Después, surge la versión virtual, y en el siglo XXI, las aceleradoras, con Y-Innovator (2005) como exponente más afamado –que produjo Airbnb y Dropbox –, seguida de Techstars. Entre 2007 y 2013, la incubación global crece de forma exponencial. Actualmente, se concentra la mayor parte de la oferta en Norteamérica, Europa y Asia. El total mundial, difícil de precisar por divergencias clasificatorias, ya superó los siete mil programas (Knopp, 2012).

¹ La primera incubadora empresarial de EEUU apareció en Racine, Wisconsin, en 1914 en el Racine Industrial Plant (hoy Racine Industrial Center), si bien cabe calificarlo de hito anecdótico, al carecer del poder imitativo y catalizador de los centros neoyorquinos citados.

Entre otras fuentes, la *Guía Inteligente para Incubadoras basadas en la Innovación* (Comisión Europea, 2014), distingue tres fases incubatorias: la pre- incubación, que abarca actividades para facilitar y orientar a los promotores de una idea a trabajarla sobre un modelo de negocio y a elaborar un plan de empresa que la transforme en una realidad rentable y viable; la segunda, de incubación, para respaldar a la startup durante un período concreto (no suele rebasar tres años) que, aunque autónoma, precisa de soporte en materias como formación, mentoring o coaching, acceso a recursos financieros, socios o colaboradores. En esta etapa, en ciertos sectores –el biotecnológico, por ejemplo- disponer de instalaciones sigue siendo importante, pero la opción virtual ya es factible –como ocurre en desarrollo de software-. Por último, la fase de pos-incubación (o graduación) va desde que la empresa se independiza en gestión y finanzas, pero cuando el apoyo para optimizar o ampliar su solvencia o musculatura comercial, el clustering y redes de networking, la preparación para el salto al exterior y la innovación como elemento estratégico y permanente en la empresa resultan de máxima utilidad para su crecimiento y durabilidad.

4. ACTUALIDAD DE LA OFERTA EN INCUBACIÓN EMPRESARIAL

Aunque su razón de ser radica en “el fomento de la innovación y el desarrollo tecnológico” y su condición de “herramientas útiles al desarrollo económico de una región a través de favorecer y sostener la creación de nuevas empresas” (Blanco Jiménez et al., 2019), en su última fase histórica, la incubación ha evolucionado en una miríada de servicios, gestionados por entidades de todo tipo. Siguiendo a la INBIA (2017), aparte de la incubadora clásica –con acceso regulado, generalmente con tarifa de uso, mentoría y formación, y duración y renovación de los espacios basada en cumplimiento de hitos (sistema de renovación, rolling-based) -, hay:

Espacios de trabajo colaborativo o *coworking*, que ofrecen desde 2005 a jóvenes profesionales o empresas afines pertenecer a una comunidad informal de trabajo (Novoa, 2017). No frecuentan programas formales de apoyo, y salvo ocasionales encuentros o seminarios, no suelen marcar plazo para dejar las instalaciones. Se financian con alquileres, más honorarios por servicios extra. Hay de ámbito nacional e incluso internacionales, como WeWork o ImpactHub (ésta, en 54 países y con más de 7.000 miembros).

Las aceleradoras, cuyos programas de apoyo se basan en plazos cortos–un semestre, a lo sumo- y enfocados a sectores y actividades más bien específicos, reúnen equipos o cohortes de promotores o empresas que han pasado por un proceso de admisión muy selectivo, y que progresan juntos, gracias a una mentoría e instrucción conforme a metodologías ágiles, como el Lean Start-Up (Ries, 2011), hacia un evento de graduación, o demo-day en el que se facilitan contactos, con elevator pitch y, eventualmente, acuerdos con inversores. La financiación de las aceleradoras es corriente que consista en participación accionarial en los proyectos -pero en España el 67% de ellas no lo exigen (Blanco Jiménez et al., 2019).- En Europa, se trabaja más la fase de capital semilla y mucho menos las posteriores. Wayra es un ejemplo de aceleradora potente en España. Minerva, de Vodafone y Junta de Andalucía, se acerca a aceleradora, si bien sobre coworking e incubación, más foro de pos-incubación, cheques, fondo perdido y acceso a inversores.

A partir de esta modalidad básica, irradian las pre-aceleradoras, que preparan a emprendedores con ideas o proyectos, menos desarrollados, para el salto a la aceleración, trabajando el Canvas (Osterwalder y Pigneur, 2010), y primando bolsas de ayuda financiera. Zarpamos es un ejemplo.

Un caso extremo por su brevedad son los bootcamps, que se extienden entre un día y tres meses. De origen militar, son experiencias intensivas y prácticas de aprendizaje, sobre todo vinculado a la tecnología (coding bootcamps), y universidades señeras los empiezan a usar para acelerar negocios. Un ejemplo en el sector privado es KISS by AXA Seguros.

Merecen mención las aceleradoras sectoriales o de nicho (Sánchez, 2017), muy especializadas, como Cuatrecasas Acelera (legal-tech) o Hangar 51 (aeronáutica). Responden con segmentación a la creciente competencia de aceleradoras o incubadoras más generalistas: el informe Gust (2016) recogió casi 193 programas de aceleración en Europa -26 en España -2º en el ranking-.

Una empresa es la que lidera un venture builder (Salazar, 2018), toma las riendas de un proyecto, desde ideas con potencial, atrae equipo y pone o capta financiación para desarrollarlo. Hay iniciativas de “fabricación de empresas”, contra una toma de participación accionarial (Demium, en torno al 15%). Diferente es la fórmula de company o corporate venture builder, en que el liderazgo recae sobre una empresa que desarrolla proyectos de su interés estratégico, generando spin-offs que luego se integran a su grupo.

Los super-hubs son un exponente de la hibridación de propuestas para el fomento del emprendimiento en el ámbito incubatorio: en una misma localización, suman incubadoras, aceleradoras, redes de mentoring, alquiler de oficinas o networking, convirtiéndose en polos para la innovación colectiva.

Los Small Business Development Centers o centros de desarrollo para las pymes, apoyan el crecimiento empresarial local y regional, dirigidos por instituciones académicas, agencias gubernamentales y de desarrollo, o cámaras de comercio. Ofrecen asesoramiento, formación y, a veces, espacios de incubación. Cobran algunos servicios.

Las universidades acogen departamentos con programas con espacios para emprendedores, pero dentro del currículo; centros autónomos de emprendimiento, para estudiantes y egresados; y oficinas de transferencia tecnológica o de resultados (OTRI), que se centran en la obtención de patentes y la aplicación comercial de la investigación, ayudando a conectar start-ups surgidas del campus con oferentes de incubación e inversores.

Por ahora de menor fuste y para finalidades empresariales, lúdicas o educativas, están los makerspaces, que se ocupan del desarrollo fabril de prototipos o máquinas, con criterios abiertos de acceso; o los hackerspaces, para acercar profesionales, estudiantes y aficionados, para desarrollar proyectos, sobre todo tecnológicos.

En distribución geográfica, el coworking sería el perfil más numeroso, por su fuerte vinculación al sector inmobiliario y la baja barrera de entrada. Las incubadoras y aceleradoras quedan en el grupo intermedio y los super-hubs desempeñarían la élite

de este convoy. En la figura 2 se ofrece la traducción gráfica de la posición en los EEUU de varias de estas fórmulas.

Las aceleradoras tienden a ubicarse en las urbes, cerca de su mercado. En la figura 3, observamos el caso británico, en donde la mayoría se localiza en o junto a Londres (Bone, J. et al, 2017). En España, (Blanco Jiménez et al., 2019), el 71% se sitúan en cascos urbanos o parques tecnológicos. En Andalucía hay iniciativas de aceleración empresarial en capitales de provincia, como son los “espacios de crowdworking”- de Málaga (La Farola), Sevilla (El Cubo), Córdoba (El Patio) o Almería (El Cable).

Dearlove (2001) ya cuestionó, en pleno auge, el futuro de la incubación. Hoy algún autor (Otto, 2017) habla de saturación: con un escenario de aceleradoras en el Vaticano, Correos, Mercadona (Lanzadera) quién no. Martín Cabiedes dijo que “en España hay demasiadas incubadoras.y muy pocos huevos”, frase que trascendió a la VI edición del Salón Mi Empresa (2015). Jorge Dobón (2019), de la citada Demium, se lamenta de que en los últimos tres años han cerrado en España la mayoría de las aceleradoras.

En España, el País Vasco lidera por número de viveros con mejores prácticas. Madrid, Cataluña y Galicia le siguen en este ranking.

5. ANDALUCÍA EMPRENDE Y SU APOYO AL EMPRENDIMIENTO

Andalucía Emprende es una fundación sin ánimo de lucro de la Junta de Andalucía, que promueve la iniciativa emprendedora y el desarrollo empresarial para dinamizar la economía regional. Como objetivo general fomenta y apoya la creación y consolidación de empresas y empleo prestando servicios declarados en una Carta. Son gratuitos para emprendedores que quieran lanzar iniciativas en Andalucía y para empresas constituidas que necesitan apoyo para su expansión, modernización y consolidación. Esta fundación, pues, estructura su labor sobre dos pilares: el fomento de la cultura emprendedora y de la creación de iniciativas empresariales. Sus fines estatutarios (art.7), evidencian un enfoque holístico, con marcada atención a la economía social y a la cooperación. Sus beneficiarios se eligen con imparcialidad, objetividad, igualdad y no discriminación (art. 8).

A cierre de 2018, Andalucía Emprende cuenta con una red de 263 Centros Andaluces de Emprendimiento (CADE), dotados de 886 alojamientos empresariales –294 naves y 592 despachos-, y 62 puntos de información, repartidos en 37 zonas, y una plantilla de 910 trabajadores (85% con formación universitaria). Su presupuesto de explotación alcanzó los 41.106.734 €, de los que 33.865.834 millones correspondieron a gastos de personal (82,4% del total). De 2010 a 2018, la infraestructura creció un 39,75%, tras un proceso de inversiones y convenios, y redujo personal en un 12,25%, por ajustes, bajas voluntarias y jubilaciones. Ese año, la Fundación, habiendo atendido a 44.594 usuarios, contribuyó a crear 13.883 empresas y apoyó a 15.288 emprendedores, cuyos proyectos generaron 15.288 empleos, con una inversión de 154,5 millones €. Más del 56% se constituyen online, gracias al funcionamiento de los CADE como Puntos de Atención al Emprendedor (PAE).

Andalucía Emprende ofrece incubación en: pre-incubación, para desarrollo del plan de negocio, previo a la constitución, hasta seis meses; e incubación, para la

consolidación de empresas ya creadas, y que se presta en oficinas o naves industriales, hasta tres años. Las prórrogas son excepcionales y condicionadas. La pos-incubación no está ya protocolizada (existió una formación “a la salida”), si bien se procura colaborar con empresas graduadas. La ocupación de espacios a 2018 fue del 75,3%. El proceso de selección de proyectos está estandarizado, valorando con criterios como sectores preferentes, experiencia y formación adecuadas, perfil del equipo o potencial de internacionalización. Además del alojamiento y asesoría en gestión, legal o comercial, el emprendedor disfruta de espacios comunes, asiste a eventos, participa en networkings y recibe formación especializada y orientación para acceder a fuentes de financiación, para lo cual Andalucía Emprende colabora con entes públicos, y entidades financieras, o participa en foros de inversión. Destacan experiencias de formación para desarrollo de proyectos, como CRECE (propia) o 100 Caminos, esta junto a Fundación Cajasol.

Reciente es la experiencia de la Fundación en las aceleradoras: por ejemplo, CeleraEmprende (4ª edición en 2018) es un programa propio de pre- aceleración que redirige al CADE PlayStation (con Sony) en el Parque de la Cartuja, Sevilla, o conectar con los programas Minerva (con Vodafone) o Andalucía Open Future (red de aceleradoras gestionadas por la Junta de Andalucía con Telefónica con la colaboración de socios locales. Participa en la Aceleradora de Torremolinos (Málaga) especializada en proyectos turísticos.

6. EFICIENCIA DE LA OFERTA EN INCUBACIÓN EMPRESARIAL

En un exhaustivo y reciente estudio (Torun et al., 2018), sobre incubación, sólo se detectaron 138 trabajos con criterios de valoración del desempeño, de los cuales 42 establecían indicadores clave (KPI), que se filtraron en 14 patrones de excelencia (benchmarks). Tan sólo 7 resultaron aportaciones de referencia. Así, pues, aunque falta un consenso sobre cómo se triunfa en este ámbito, Fowle (2017) identifica hasta diez factores de éxito críticos para las aceleradoras de negocio: acceso a fuentes de financiación, marca, experiencia empresarial, experiencia del producto, apoyo financiero a la start-up, urgencia generada en torno a un programa de tiempo limitado, calidad del programa, mentoría, networking y orientación a la acción. Estos factores pueden agruparse en categorías de contexto, contenido, comunidad, dinero y reputación. Frente a esta clasificación. Hackett y Dilts

(2004), establecen tres dominios clave: la comunidad emprendedora, el propio incubado, y la incubadora. La Corte Europea de Auditores (2014), a propósito de la eficacia de los FEDER para el desarrollo de las incubadoras, recomienda que los asesores estén muy cualificados; que se primen las ideas innovadoras con alto potencial más que la proximidad física; que los procesos sean personalizados; que se oferten los servicios también a no incubados para estimular networking; o que el monitoraje de la calidad se base en la propia actividad y la de sus clientes. El problema fundamental es que es difícil realizar benchmarking. No lo facilita que, por ejemplo, no se pueda aplicar la solución de un modelo único, pues hay distintos ecosistemas de emprendimiento. A nivel europeo, el estudio de Telefónica *The Accelerator and Incubator Ecosystem in Europe* (Salido et al., 2013) recomienda impulsar programas especializados por sectores, reducir burocracia y barreras fronterizas para los emprendedores; más transparencia para facilitar la comparación de datos; más competencia e innovación entre euro- emprendedores. Funcas dirige un informe

bienal sobre mejores prácticas en incubación siguiendo el método ELECTRE (Blanco Jiménez et al., 2019).

En Andalucía, hasta hace poco, el mayor esfuerzo se ha hecho en aumentar la probabilidad de supervivencia de las iniciativas emprendedoras, lo que se refleja en su Ley de Emprendimiento, de 2018, cuando presenta el título I, sobre el Sistema Andaluz para Emprender. La cuestión es (Salgueiro, 2019), que el comportamiento de las políticas públicas de incentivos se han orientado más a la pervivencia de las pequeñas empresas que a su crecimiento.

7. POSICIONAMIENTO Y ALTERNATIVAS DE FUTURO

El Centre for Strategy & Evaluation Services, en un estudio para la Comisión Europea (2014) marca como tasa ideal de supervivencia de proyectos a tres años el 85%. Según la Red Europea de Centros de Innovación y Empresa (EBN, 2012) la tasa de supervivencia de las empresas en incubación era del 92%, reducida hasta 90%, a los tres años de la constitución, cuando fue sólo del 56%, si no había mediado incubación. Otros estudios refieren similares porcentajes al 4º y 5º año para incubadas (Bóveda et al., 2015). Andalucía Emprende, para 2012-16 presentó un 60,53% de índice medio de supervivencia a tres años, mientras que en Andalucía, sin incubación, fue del 52,55%. La diferencia se estrechó entre incubadas y no incubadas en el hito de los +5 años, a menos el 2%, aun a favor de la incubación. Por sectores, los resultados fueron similares, excepto en construcción a +5 años, que paradójicamente reflejó mayor mortalidad en las incubadas. Comparando Andalucía Emprende con los índices medios genéricos en Andalucía, España y Europa, a 1, 3 y 5 años, el servicio de la Fundación superaba con holgura en las etapas de 1-3 años a las demás referencias, mientras que a los 5 sólo modestamente (no más del 3%). Por tanto, la fase de pos-incubación tiene un discreto impacto positivo, menos valioso si se comparase con ejemplos de incubadoras de terceros.

Por otra parte, tratándose de un ente público, Andalucía Emprende ha ampliado sus estudios de impacto a la valoración del retorno social de sus actividades. El último balance realizado arroja una tasa de retorno del 184%, 1,84 € por euro invertido, de los que 5 céntimos de retorno serían en concepto de mayor tasa de supervivencia de empresas creadas e incubadas.

A través de un grupo focal compuesto de expertos asesores y promotores de empresas alojadas en viveros de esta Fundación, hemos realizado el siguiente análisis DAFO de la entidad:

TABLA 1. DAFO DE LA ENTIDAD

<p>DEBILIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Programa fácilmente imitable. - Indefinición de criterios de selección de proyectos. - Disparidad en las empresas alojadas, están en distintas etapas de desarrollo. - Escasa presencia de viveros especializados. - Lenta y escasa evolución para adaptarse a las nuevas necesidades. 	<p>AMENAZAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Confusión entre co-working, vivero de empresas y aceleradora. - Ausencia de financiación pública. - Aumento de falsas incubadoras. - Excesiva dependencia de la Administración Pública - Escasa visibilidad del valor añadido de la incubadora.
---	---

FORTALEZAS: <ul style="list-style-type: none"> - Ofrecen un entorno adecuado para la cooperación empresarial. - Formación y tutoría empresarial. - Espacio exclusivo de emprendimiento. - Implantación en el territorio y cercanía. - Alta experiencia en emprendimiento. 	OPORTUNIDADES: <ul style="list-style-type: none"> - Cambio de tendencia en el mercado laboral - Aumento del emprendimiento. - Introducción del concepto en el sistema educativo. - Apoyo institucional
---	---

Fuente: elaboración propia

Dicho DAFO ha servido de base para la elaboración una agenda estratégica, resumida a continuación:

TABLA 2. AGENDA ESTRATÉGICA PARA ANDALUCÍA EMPRENDE

	DEBILIDADES	AMENAZAS	FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
	D1. Escasa presencia de viveros especializados.	A1. Confusión entre coworking aceleradoras y vivero de empresas.	F1. Ofrecen un entorno adecuado para la cooperación empresarial.	O1. Cambio de tendencia en el mercado laboral.
	D2. Indefinición de criterios de selección de proyectos.	A2. Ausencia de financiación.	F2. Formación y tutoría empresarial.	O2. Aumento del emprendimiento.
	D3. Disparidad en las empresas alojadas, están en distintas etapas de desarrollo.	A3. Aumento de falsas incubadoras.	F3. Espacio exclusivo de emprendimiento.	O3. Introducción del concepto en el sistema educativo.
	D4. Programa fácilmente imitable.	A4. Excesiva dependencia de la Administración Pública.	F4. Implantación en el territorio y cercanía.	O4. Apoyo institucional.
	D5. Escasa evolución para adaptarse a las nuevas necesidades.	A5. Escasa Visibilidad del valor añadido de la incubadora.	F5. Alta experiencia en emprendimiento.	
F. ÉXITO				
Especialización	D1-D2 Mejora de la especialización y mayor formación.	A1-A3-A5 Aumento de la información sobre los recursos y la especialización.	F1-F2-F3-F5 Programa formativo para aumentar la especialización.	O1-O2 Mejora de la especialización encaminada a las nuevas necesidades.
Bajo coste para el emprendedor	D2-D3-D5 Reforzar políticas de apoyo al emprendedor.	A2-A4 Mayor coste de financiación pública.	F1-F2-F3 Bajo coste del servicio	O1-O2-O3 Reducción de costes debido a la influencia de la administración pública.
Gran retorno de la inversión	D2-D5 Seguimiento de proyectos que han pasado por incubadoras.	A5 Establecimiento de criterios de análisis y obtención de ratios de retorno.	F2-F3-F4-F5 Aumento de la riqueza en el territorio	O2-O3 Aumento del retorno a medio y largo plazo.

Imagen reconocida	D3-D4 Campaña de difusión de resultados.	A1-A3-A5 Aumento de campañas de marketing	F1-F2-F3	O1-O2-O3-O4 Crecimiento de la imagen desde los comienzos del emprendimiento hasta el final.
-------------------	---	--	----------	--

Fuente: elaboración propia

Nuestras fuentes apuntan hacia la especialización como ventaja para la incubadora. La fuerte implantación en el territorio juega a favor del desarrollo de redes para la cooperación, lo cual es un muy interesante valor añadido al servicio. El gran retorno de la inversión pública no debe ser óbice para que se refuerce la prestación y seguimiento en la fase pos-incubación, y tampoco debería impedir una reflexión sobre la introducción de tarifas de precios ajustados para prestaciones de alto valor e interés para la empresa. La Fundación posee activos para construir una imagen que ligue la vocación de servicio en pro de los intereses generales, con una modernidad enfocada hacia la excelencia en innovación y transferencia de conocimiento.

8. RESULTADOS

La prestación de servicios de incubación sin ninguna contraprestación pecuniaria son un caso muy testimonial (Centre for Strategy & Evaluation Services, 2014), que condiciona el margen de maniobra de proyectos como el de Andalucía Emprende, dependiente casi en su totalidad del presupuesto de la Junta de Andalucía. Desde sus inicios, y con mayor impulso desde su amplio reconocimiento de su papel en la Estrategia B del Plan de Innovación y Modernización de Andalucía de 2006, la red CADE ha crecido hasta cubrir todo el territorio, con el leitmotiv de no dejar ningún proyecto emprendedor sin apoyo. La evolución del ecosistema emprendedor empieza a cuestionar este enfoque generalista, en el que el principio de igualdad de oportunidades en materia de emprendimiento influye. La Fundación goza de un presupuesto estable, recursos humanos preparados, una densa infraestructura y la valiosa capacidad de mantener y entablar cooperaciones. Empero, presenta serias amenazas en su viabilidad financiera, y un relativo envejecimiento y necesidad de reciclaje y especialización de su plantilla. Por último, parece ser urgente un redimensionamiento y redistribución geográfica de los centros para ajustarlos a la realidad del territorio y sus posibilidades.

9. DISCUSIÓN

Ya consolidada, la incubación se diversifica y especializa, siendo la competencia intensa. Ante tal tesitura, la misión de crear riqueza y empleo puede cohonestarse con objetivos como la rentabilidad y el crecimiento empresarial, u otros, como la igualdad de oportunidades, la articulación del territorio y el retorno social de la inversión en los proyectos incubados. Habría que verificar si unas y otras opciones se excluyen o no. Es preciso que se profundice para decantar referencias de consenso, para que se puedan realizar evaluaciones basadas en un benchmarking que ayude a la incubadora a conocer su desempeño y oportunidades de mejora. Sería interesante contrastar qué alternativas de cooperación entre instituciones es más ventajosa cara a la sostenibilidad de una estructura de alojamiento empresarial. Dada la brevedad de este ensayo, quedaría por profundizar con más detalle toda la malla de ofertas competidoras presentes en Andalucía.

10. CONCLUSIONES

La incubación empresarial ha madurado en España y Andalucía. Como salida a una posible saturación, proliferan propuestas de diversificación y especialización. La red CADE de Andalucía Emprende presenta ventajas competitivas como su profundo conocimiento del territorio y una dilatada experiencia. Sin embargo, sería recomendable que adoptase una serie de medidas, como invertir más en la cualificación técnica de su personal, afinar la selección de proyectos y sectores, lo que la aproximaría a la tasa ideal del 85% ocupación de espacios (Comisión Europea, 2014); reconsiderar la dimensión y configuración de las instalaciones y servicios ofrecidos; forjar e intensificar alianzas para proyectos con alto potencial; aproximar la financiación en fases de mayor fragilidad empresarial; también, acompasar todas sus numerosas áreas de actividad hacia logros concretos y medibles de crecimiento, y con más impacto en el entorno, más allá de la superior pervivencia de los proyectos. Una conectividad desde las acciones de fomento, pasando por la ideación y modelaje de los negocios hasta la generación de empresas escalables, internacionalizadas y tractoras -soluciones que podrían estar sopesándose por el gobierno autonómico entrante-, debería evaluarse según patrones de excelencia compartidos en el contexto europeo, de modo que se puedan realizar comparaciones útiles para optimizar recursos y elevar la calidad de los servicios tras las medidas correctoras necesarias.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andalucía Emprende (2019). *Informe de Gestión 2018*. Recuperado de: <https://www.andaluciaemprende.es/wp-content/uploads/2019/01/INFORME-DE-GESTION-ANDALUCIA-EMPRENDE-2018-web.pdf>
- Andalucía Emprende (2017). *Informe de Supervivencia 2012-2016*. Recuperado de: <https://www.andaluciaemprende.es/wp-content/uploads/2018/09/Informe-Supervivencia-Empresarial-2012-2016.pdf>
- Andalucía Emprende (2019). *Texto Refundido de los Estatutos de Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza*. Recuperado de: <https://www.andaluciaemprende.es/wp-content/uploads/2019/02/Texto-Refundido-Estatutos-26-febrero-2019.pdf>
- Andalucía Emprende (2019). *Retorno de la inversión pública de Andalucía Emprende*. Recuperado de: <https://www.andaluciaemprende.es/wp-content/uploads/2018/03/ESTUDIO-RETORNO-INVERSION-PUBLICA.pdf>
- Arnouldt, R. (2004). *Incubators: Tool for entrepreneurship? Small Business Economics*, nº. 23, pp. 127-135. Dordrecht, Países Bajos: Kluwer Academic Publishers. Doi: 10.1023/B:SBEJ.0000027665.54173.23
- Atienza, H. (2019, 9 de abril). *Entrevista. Jorge Dobón (Demium). Google y Apple le van a comer la tostada a la banca*. Diario El Mundo. Recuperado de: <https://www.elmundo.es/tecnologia/innovacion/2019/04/09/5ca1dfa4fc6c83973b8b4681.html>
- Basso, A., Baltar, E. y Andonova, E. (2018). *Startup innovation ecosystems in Southern Europe*. Bruselas: Comisión Europea. JRC113872. Recuperado de: https://ec.europa.eu/knowledge4policy/sites/know4pol/files/jrc113872-startup_ecosystems_in_southern_europe_en.pdf

- Blanco Jiménez, F.J., Polo García-Ochoa, C., Fernández Fernández, M.T., Ackerman Vaisman, B. y Santos Bartolomé, J.L. (2019). Los servicios que prestan los viveros y aceleradoras de empresas en España. Ranking 2019/2020. Madrid: FUNCAS. Recuperado de: http://www.funcas.es/publicaciones_new/DownLoadPub.aspx?IdRef=0-00004
- Bone, J., Allen, O. y Haley C. (2017). *Business incubators and accelerators: The national picture*. Londres, Reino Unido: National Endowment for Science, Technology and the Arts-NESTA.
- Bóveda, J.E., Oviedo, A. y Yakusik, A.L. (2015). *Manual de Implementación de incubadoras de empresas*. Asunción, Paraguay: Agencia de Cooperación Internacional del Japón. Recuperado de: https://www.jica.go.jp/paraguay/espanol/office/others/c8h0vm0000ad5gk_e-att/info_11_02.pdf
- Consejería de Hacienda y Administración Pública de la Junta de Andalucía (2017). *Presupuesto de la Fundación Pública Andaluza Andalucía Emprende para 2018*. Recuperado de: https://www.juntadeandalucia.es/haciendayadministracionpublica/planif_presup/presupuesto2018/empresas/ep-47.pdf
- Dearlove, D. (1 de enero de 2001). *Incubators in Europe: A tough egg to hatch*. *Strategy Business*, First Quarter 2001, nº. 22. Recuperado de: <https://www.strategy-business.com/article/11071?gko=bacfe>
- Dirección General para la Empresa e Industria y Centre for Strategy & Evaluation services. *Final Report. Benchmarking of business incubators (2002)*. Bruselas: Comisión Europea. Recuperado de: <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/5f01aafc-ef62-457d-9316-c85e7fc2509e>
- Daskaloupoulou, I., Liargovas, P. y Petrou, A. (2010). *A comparative study of business incubators and technoparks in the EU*. *International Journal of Innovation and Regional Development*, v.2, nº.3, pp. 198-220. Doi: 10.1504/IJIRD.2010.033505
- European Court of Auditors (2014). *Special Report. Has the ERDF successfully supported the development of business incubators?* Luxemburgo: Publications Office of the European Union. doi: 10.2885/32195
- Fowle, M.J. (6 de septiembre de 2017). *Critical success factors for business accelerators: A Theoretical context*. En I. Hill (Presidencia). *Entrepreneurship. Business Support and Capital*. Conferencia llevada a cabo en British Academy of Management BAM 2017, Warwick, Reino Unido. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/320183467_Critical_Success_Factors_for_Business_Accelerators_A_Theoretical_Context
- García A., y Maroto, A. (2004). *El Fenómeno de la incubación de empresas y los CEEIS*. Documento de trabajo SERVILAB nº 4. Recuperado de: https://ebuah.uah.es/dspace/bitstream/handle/10017/6495/fenomeno_maroto_SERVILABDT_2004.pdf?sequence=1
- Graves, C. (4 de enero de 2016). *What is a makerspace?* [Mensaje en un blog]. Recuperado de: <https://colleengraves.org/2016/01/04/what-is-a-makerspace/>

- Gust, Inc. (2017) Global Accelerator Report 2016. Recuperado de: http://gust.com/accelerator_reports/2016/global/
- InBIA. (2017). Operational Definitions: Entrepreneurship Centers (incubators, accelerators, coworking spaces and other entrepreneurial support organizations). Recuperado de: https://inbia.org/wp-content/uploads/2016/09/Terms_4.pdf?x84587
- Junta de Andalucía (2006). Plan de Innovación y Modernización de Andalucía. Sevilla: Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa. Recuperado de: <https://www.juntadeandalucia.es/servicios/publicaciones/detalle/61117.html>
- Knopp, L. (2012). State of the Business Incubation Industry. Athens, Ohio, EEUU: NBIA.
- La Junta diseña un nuevo modelo para "impulsar" el emprendimiento que abarcará varias fases (2019, 30 de marzo). Europa Press. Recuperado de: <https://www.europapress.es/esandalucia/sevilla/noticia-junta-disena-nuevo-modelo-impulsar-reforzar-emprendimiento-abarcara-varias-fases-20190315122349.html>
- Ley 3/2018, de 8 de mayo, Andaluza de Fomento del Emprendimiento. Boletín Oficial de la Junta de Andalucía. B.O.J.A. nº. 91 de 14 de mayo de 2018. Recuperado de: <https://www.juntadeandalucia.es/boja/2018/91/1>
- Mercier, J. Incubators (1 de diciembre de 2017). Belle City Racine's Hometown Magazine. Recuperado de: <https://www.bellemag.com/2017/12/01/made-in-racine-december-2017/>
- Novoa, J. (2017). Spain is also coworking: a list with some of the best coworking spaces. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: <https://startupxplore.com/en/blog/spain-coworking-offices/>
- Osterwalder, A. y Pigneur, Y. (2010). Business Model Generation. Hoboken, New Jersey, EEUU: John Wiley & Sons, Inc.
- Otto, C. (2017). Aceleradoras en España: ¿cuáles son las principales, cómo funcionan y hay demasiadas? [Mensaje en un blog]. Recuperado de: <https://startupxplore.com/es/blog/aceleradoras-espana-principales-como-funcionan-demasiadas/>
- Paniagua, E. (2018, 22 de marzo). Universo 'startups': ¿saturados de aceleradoras? RetinaEl País. Recuperado de: https://retina.elpais.com/retina/2018/03/22/innovacion/1521675299_533819.html
- Resolución de 25 de noviembre de 2013, de Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza por la que se aprueba la Carta de Servicios. Boletín Oficial de la Junta de Andalucía. B.O.J.A. nº. 246 de 18 de diciembre de 2013. Recuperado de: <https://www.juntadeandalucia.es/boja/2013/246/26>
- Ries, E. (2011). The Lean Startup. How constant innovation creates radically successful businesses. Londres, Reino Unido: Editorial Penguin Random House UK.
- Rizhonkov, V (22 de marzo de 2013). The history of business incubation (part 2) [Mensaje en un blog]. Recuperado de: <https://worldbusinessincubation.wordpress.com/2013/03/22/426/>
- Salazar, B. (4 de junio de 2018). ¿Qué es una venture builder? ABC Finanzas. Recuperado de: <https://www.abcf Finanzas.com/emprendimiento/que-es-una-venture-builder>
- Salgueiro López, R. (7 abril 2019). En torno a la dimensión de las empresas. Diario de Almería, p. 54.

Salido, E., Sabas, M., y Freixas, P., Michel, F. y Santiso J. (2013). *The accelerator and incubator ecosystem in Europe*. Madrid: Telefónica. Recuperado de: <https://es.scribd.com/document/372694043/The-Accelerator-and-Incubator-Ecosystem-in-Europe-pdf>

Sánchez, C. (2017). *De la abogacía a los aviones: el curioso y creciente mundo de las aceleradoras de nicho* [Mensaje en un blog]. Recuperado de: <https://startupxplore.com/es/blog/aceleradoras-de-nicho/>

Torun, M., Peconick, L. Sobreiro, V., Kimura, H. y Pique, J. (septiembre 2018). *Assessing business incubation: A review on benchmarking*. *International Journal of Innovation Studies*, v.2, n°.3, pp.91-100. Doi: 10.1016/j.ijis.2018.08.002

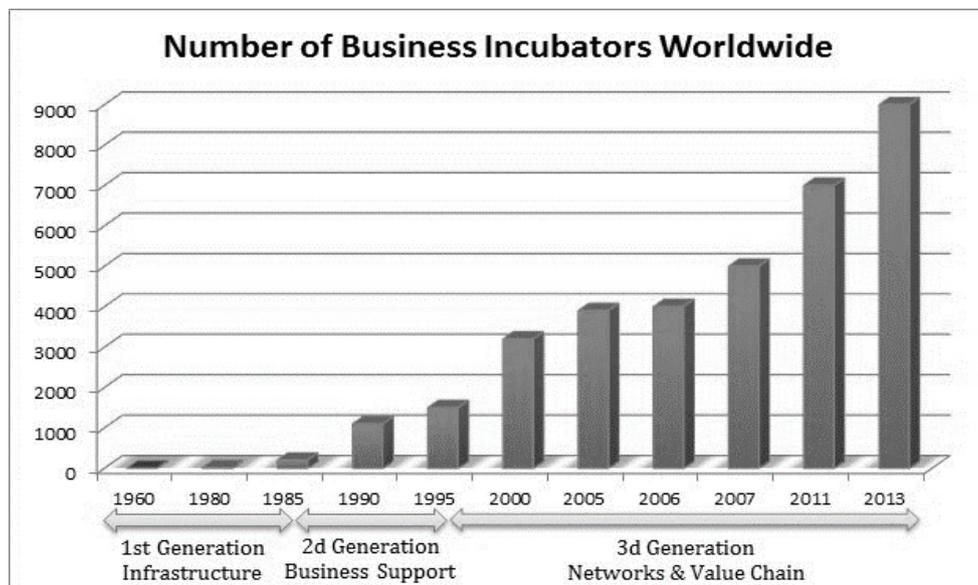
Tsaplin, E. y Pozdeeva, Y. (2017). *International strategies of business incubation: The USA, Germany and Russia*. *International Journal of Innovation*, v.5, n°. 1, pp. 32-45. Doi: 10.5585/iji.v5i1.130

¿Qué es un 'bootcamp' y qué puede aportarte? (marzo 2019). MA, *La revista de la Mutualidad de la Abogacía Española*, n° 103. Pp. 36-37. Madrid: Mutualidad de la Abogacía.

¿Qué es Minerva? (2019). *Programaminerva.es* [Sitio oficial] Recuperado de: <https://www.programaminerva.es/aceleratuprojectotic/>

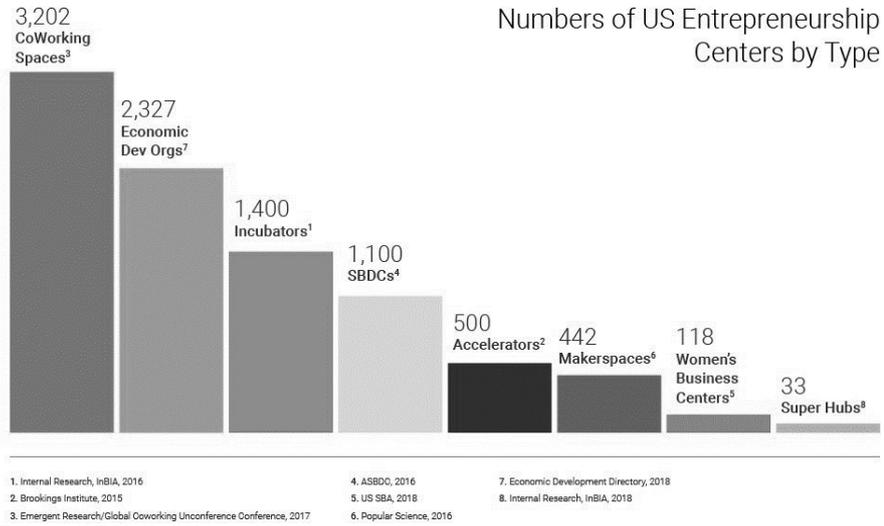
ANEXOS

FIGURA 1.- EVOLUCIÓN POR ETAPAS DEL NÚMERO DE INCUBADORAS DE EMPRESAS A ESCALA MUNDIAL



Fuente: Vasily Rizhonkov (2012), CrowdSynergy (www.crowdsynergy.com).

FIGURA 2: CENTROS DE EMPRENDIMIENTO EN EEUU POR TIPOLOGÍA



Fuente: INBIA (2018). www.inbia.org.

FIGURA 3. DENSIDAD DE INCUBADORAS Y ACELERADORAS EN EL REINO UNIDO (R/1000 EMPRESAS)



Fuente: Bone, J., Allen, O. y Haley, C., (2017).

15.2 O2. Factores que influyen en la incorporación de la educación financiera en los planes de estudio en España - Juan Almagro

FACTORS INFLUENCING THE INCORPORATION OF FINANCIAL
EDUCATION IN SPANISH CURRICULA

FACTORES QUE INFLUYEN EN LA INCORPORACIÓN DE LA EDUCACIÓN
FINANCIERA EN LOS PLANES DE ESTUDIO EN ESPAÑA

FATORES QUE INFLUENCIAM A INCORPORAÇÃO DA EDUCAÇÃO
FINANCEIRA NOS CURRÍCULOS ESPANHÓIS

Juan Almagro

Universidad de Almería (España)

jal232@ual.es

ABSTRACT

For more than a decade, the Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) has insisted on the need for financial education to be incorporated into curricula (OECD, 2005). In the case of Spain, this process begins with the elaboration of the Financial Education Plan (2008-2012; 2013-2017; 2018-2021) and is consolidated with the Organic Law for the Improvement of Educational Quality (LOMCE).

This study emerges from a broader investigation, and its objective is to investigate the perspective and factors that have facilitated the incorporation of financial education into the contents of the subject of Economics in compulsory education in Spain. To this end, we have carried out a naturalistic design based on what Stake (2007) calls an instrumental case study, carried out in a Secondary Education Institute. Taking into account the characteristics of the study, the main method for data collection has been the analysis of institutional and academic documents. Parallel to the development of the research, this method has been used together with other usual techniques in the field of research with case studies within the naturalist paradigm, namely: participant observation in the Economics classroom and other common spaces; in-depth interviews with teachers and students and informal conversations with teachers and students.

With regard to the results and conclusions, we give special relevance to the tandem formed, on the one hand, by the guidelines of economic bodies such as the National Securities Market Commission (CNMV) and the Bank of Spain, which together with financial institutions and with the support of the OECD, design the Financial Education Plan as the tool that defines the financial knowledge to be addressed in schools, and, on the other hand, the LOMCE, as an instrument that facilitates the incorporation of this knowledge in the classroom.

Keywords: Financial education; curriculum; economic organisations; school

RESUMEN

Desde hace algo más de una década, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), ha venido insistiendo en la necesidad de que la educación financiera se incorpore a los planes de estudio (OCDE, 2005). En el caso del Estado español, este proceso comienza con la elaboración del Plan de Educación Financiera

(2008-2012; 2013-2017; 2018-2021) y se consolida con la Ley Orgánica para la Mejora de la Calidad Educativa (LOMCE).

Este estudio emerge de una investigación más amplia, y su objetivo reside en indagar la perspectiva y los factores que han facilitado la incorporación de la educación financiera a los contenidos de la asignatura de Economía en la educación obligatoria en España. Para ello, hemos realizado un diseño de corte naturalista basado en lo que Stake (2007) denomina estudio instrumental de caso, llevado a cabo en un Instituto de Educación Secundaria. Dadas las características del estudio, el principal método para la recogida de datos ha sido el análisis de documentos institucionales y académicos. De manera paralela en el desarrollo de la investigación, este método se ha utilizado junto a otras técnicas habituales en el ámbito de la investigación con estudio de casos dentro del paradigma naturalista, a saber: observación participante en el aula de Economía y otros espacios comunes; entrevistas en profundidad a docentes y estudiantes y conversaciones informales con profesorado y alumnado.

En cuanto a los resultados y conclusiones, damos especial relevancia al tándem que forman, por una lado, las directrices de organismos económicos como la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y el Banco de España, que junto a entidades financieras y con el sustento de la OCDE, diseñan el Plan de Educación Financiera como la herramienta que define el conocimiento financiero que ha de abordarse en los centros escolares, y, por otro lado, la LOMCE, como instrumento que facilita la incorporación de este conocimiento en las aulas.

Palabras clave: Educación financiera; currículum; organismos económicos; escuela

RESUMO

Há mais de uma década que a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) insiste na necessidade de incorporar a educação financeira nos currículos (OCDE, 2005). No caso da Espanha, este processo começa com a elaboração do Plano de Educação Financeira (2008-2012; 2013-2017; 2018-2021) e consolida-se com a Lei Orgânica para a Melhoria da Qualidade Educativa (LOMCE).

Este estudo surge de uma investigação mais ampla, e seu objetivo é investigar a perspectiva e os fatores que têm facilitado a incorporação da educação financeira nos conteúdos da disciplina de Economia na educação obrigatória em Espanha. Para isso, realizamos um projeto naturalista baseado no que Stake (2007) chama de estudo de caso instrumental, realizado em um Instituto de Ensino Médio. Devido às características do estudo, o principal método de coleta de dados tem sido a análise de documentos institucionais e acadêmicos. Paralelamente ao desenvolvimento da investigação, este método tem sido utilizado em conjunto com outras técnicas habituais no campo da investigação com estudos de caso dentro do paradigma naturalista, nomeadamente: observação participante na sala de aula de Economia e outros espaços comuns; entrevistas em profundidade com professores e alunos e conversas informais com professores e alunos.

No que diz respeito aos resultados e conclusões, damos especial relevância ao tandem formado, por um lado, pelas diretrizes de órgãos económicos como a Comissão Nacional do Mercado de Valores (CNMV) e do Banco de Espanha, que, juntamente

com as instituições financeiras e com o apoio da OCDE, projetar o Plano de Educação Financeira como a ferramenta que define o conhecimento financeiro a ser abordado nas escolas, e, por outro lado, a LOMCE, como um instrumento que facilita a incorporação deste conhecimento na sala de aula.

Palavras-chave: Educação financeira; currículo; agências econômicas; escola

Scientific area according to the congress list: Tendencias y perspectivas de la economía global: el papel de las instituciones internacionales/Otras áreas de la economía mundial
Is it candidate to the José Luis Sampedro Prize/Award? Yes No

1. INTRODUCCIÓN

Los años en los que la última crisis económica provocó los mayores efectos negativos en el ámbito sociopolítico (Verdú, 2009; Navarro, 2015), organismos internacionales, como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial y, principalmente, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), han venido redactando diferentes informes en los cuales se recogen un conjunto de directrices, en aras de que los sistemas educativos modifiquen y adapten el conocimiento de los planes de estudio al conjunto de vaivenes políticos, sociales y culturales que subyacen del funcionamiento de la economía postmoderna actual (Rendueles, 2015; Hirtt, 2003).

En relación a esa modificación y/o adaptación de los planes de estudio, una de las cuestiones que más relevancia ha tenido durante la última década, ha sido, desde la perspectiva y análisis de la OCDE, la incorporación de contenidos sobre educación financiera en el currículum educativo (OCDE, 2005). En España, estos informes tuvieron especial relevancia cuando, en el año 2008, el Ministerio de Educación, con el apoyo de la propia OCDE, encarga a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y al Banco de España, la elaboración del Plan de Educación Financiera (2008-2012; 2013-2017; 2018-2021); un documento que, como veremos en el desarrollo del trabajo aquí presentado, ha marcado el proceso mediante el cual, los conocimientos sobre finanzas, han pasado a formar parte de los contenidos de la asignatura de Economía, que, actualmente, con la aprobación (2013) de la Ley Orgánica para la Mejora de la Calidad Educativa (LOMCE), también se estudia en el ciclo de Educación Secundaria Obligatoria (ESO), en cuarto curso.

Además de la ya mencionada participación de organismos económicos, nacionales e internacionales, el interés de entidades financieras en intervenir en este proyecto que busca consolidar la educación financiera en las aulas, ha supuesto un añadido muy significativo en el desarrollo de los materiales con los que las y los jóvenes trabajan los contenidos que, para la OCDE, son pertinentes en el estudio de las finanzas. Es decir, este tándem –organismos económicos y entidades financieras-, ha diseñado una red de directrices que empiezan a ser visibles en los documentos académicos e institucionales, configurando, así, el conocimiento económico y financiero que recogen los planes de estudio en el Estado español.

2. METODOLOGÍA

El objetivo esencial de esta investigación es indagar la incidencia que tienen las directrices de organismos económicos y entidades financieras en los documentos académicos e institucionales referidos a la enseñanza de la Economía en la educación obligatoria.

La investigación está basada en un estudio instrumental de caso –llevado a cabo en un centro de Educación Secundaria Obligatoria de la Comunidad Autónoma Andaluza, basándonos en la idiosincrasia del paradigma naturalista e interpretativo. Dadas las características del estudio, sin, evidentemente, obviar la significatividad de otros instrumentos –entrevistas en profundidad, observación participante y conversaciones informales-, pues suponen una herramienta fundamental para abordar la investigación desde una visión holística, debido a la propia naturaleza de la parte del estudio aquí presentada, la principal técnica de recogida de datos ha sido el análisis de documentos académicos e institucionales. Para este análisis de la producción escrita, nos hemos fundamentado en el trabajo de Rapley (2014), quien sostiene la necesidad de indagar lo explícito y tácito de la información, examinando los principales textos académicos e institucionales que hacen referencia al objeto de nuestro estudio, a saber: la Ley Orgánica para la Mejora de la Calidad Educativa (LOMCE); diversos informes de la OCDE (2005, 2013, 2016), en los que se incide en la necesidad de modificar los planes de estudio para incorporar contenidos sobre finanzas en los planes de estudio, así como los informes PISA (2013, 2016), que avalan este propósito; el Plan de Educación Financiera (2008-2012; 2013-2017; 2018-2021), que elabora la propia OCDE, junto a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), el Banco de España, el Ministerio de Educación y un nutrido grupo de entidades financieras; y los principales

materiales con los que las y los jóvenes trabajan los contenidos sobre economía y finanzas en el aula (principalmente, el libro de texto).

3. RESULTADOS Y CONCLUSIONES

Las principales resultados y conclusiones del estudio reflejan que la incorporación al currículum escolar de contenidos económicos, vinculados al conocimiento financiero, se vertebra a partir de tres ideas fuerza: las directrices que subyacen de los informes de la OCDE (2005; 2013; 2016), que se materializan en el Plan de Educación Financiera (2008-2012; 2013-2017; 2018-2021) en el cual se explicita que las cuestiones financieras adquieran un significativo valor pedagógico en las aulas; la evaluación de la competencia financiera en las pruebas PISA en sus tres últimas ediciones (2012, 2015, 2018), en las que participa España; la actual legislación educativa (LOMCE), de 2013, que ha modificado los planes de estudio para dar cabida a la educación financiera que solicitan los organismos económicos –CNMV y Banco de España- y entidades financieras –Asociación Española de Banca (AEB)- que junto a la OCDE y el Ministerio elaboran el Plan sobre educación en finanzas mencionado anteriormente; y la gran acogida que estos contenidos han tenido por parte de las empresas que editan los textos didácticos con los que docentes y estudiantes trabajan Economía en los centros escolares.

3.1 El tándem OCDE-LOMCE: La inclusión de las finanzas en el plan de estudios

De los informes de la OCDE subyace, en los últimos años con más fuerza, el discurso que esta organización mundialista de carácter económico ya hilvanaba en la década de los años noventa, alentando a los diferentes países que se acogen a sus políticas acerca de la necesidad de incorporar, en el espacio educativo, asuntos y cuestiones del ámbito financiero. De esta manera, se han multiplicado considerablemente los debates desde los que, con la misma celeridad con la que la crisis ha provocado que se cuestionen las políticas económicas actuales, no han dejado de lanzarse globos sonda apelando a una mayor presencia de contenidos del ámbito de las finanzas en el espacio educativo, como una herramienta pedagógica desde la que afrontar los retos económicos y financieros a los que se enfrentaran las generaciones futuras.

Como hemos apuntado con anterioridad, en el Estado español, este ejercicio comenzó a tener mayor presencia en el espacio educativo a través del Plan de Educación Financiera, que se consolidará en tres periodos (2008-2012; 2013-2017; 2018-2021). Es en el

segundo periodo (2013-2017), cuando, coincidiendo con la aprobación de la actual Ley Orgánica para la Mejora de la Calidad Educativa (LOMCE, 2013), se destaca y explicita la importancia de convertir la educación en un subsistema del sistema económico (Riádigos Mosquera, 2015). Así queda reflejado en el texto de la LOMCE (2013, p.4):

La finalización de un ciclo económico expansivo y sus inevitables consecuencias presupuestarias no pueden ser una coartada para eludir las necesarias reformas de nuestro sistema educativo. El costo de no asumir estas responsabilidades no sería otro que el de ver aumentar la exclusión social y el deterioro de la competitividad.

La modificación de los planes de estudio, en esta línea, se consolida mediante el RD 1105/2014, que reconoce la presencia de la asignatura de Economía –que hasta esa fecha únicamente se trabajaba en primer y segundo curso de Bachillerato- en cuarto curso de Educación Secundaria Obligatoria (ESO). Es en esa asignatura de Economía, que ha pasado a formar parte del conjunto de asignaturas de la enseñanza obligatoria en España, donde se trabaja un módulo específico de contenidos sobre finanzas que, como veremos más adelante, tienen una estrecha vinculación con las directrices que elaboran OCDE, CNMV, Banco de España y Asociación Española de Banca (AEB), que quedan plasmadas en el Plan de Educación Financiera (2008-2012; 2013-2017; 2018-2021).

3.2. PISA y la competencia financiera: Un incentivo que refuerza este proceso

Un factor determinante en este proceso de incorporación de contenidos sobre finanzas en los planes de estudio han sido las pruebas PISA, que la OCDE realiza de forma trienal, y que incluyen, por primera vez en el año 2012, la evaluación de competencias financieras en aquellos países que decidieron acogerse a esta novedosa modalidad:

Participaron 18 países y economías, 13 de la OCDE: Australia, Bélgica (Flandes), República Checa, Estonia, Francia, Israel, Italia, Nueva Zelanda, Polonia, República Eslovaca, Eslovenia, España y los Estados Unidos; y 5 países asociados: Colombia, Croacia, Letonia, Federación Rusa y Shanghái-China (OCDE, 2013, p.4).

De los resultados y, fundamentalmente, la lectura que la OCDE realizó -para el Estado español-, de aquella novedosa modalidad, hasta ahora inédita en PISA, subyace la necesidad de renovar el Plan de Educación Financiera en un segundo periodo (2013-

2017), en aras de mejorar la formación en finanzas de las y los jóvenes españolas/es. En este sentido, según sostienen los informes de la OCDE (2013, p.1):

El rendimiento de España en competencia financiera queda por debajo de la media de los 13 países de la OCDE que participaron en el estudio. Uno de cada seis alumnos españoles (16.5% comparado con 15.3% de media no alcanza el nivel básico de rendimiento en competencia financiera

No obstante, lejos de mejorar, los mismos resultados -incluso por debajo de la puntuación obtenida en 2012- emergen de las pruebas a las cuales el sistema educativo del Estado español vuelve a someterse en el año 2015. Así, en PISA (2015), España vuelve a encontrarse por debajo de la media (489), con una puntuación de 469; lo que significa un descenso de 15 puntos con respecto a la pasada edición (OCDE, 2016). Es decir, los resultados, desde la óptica de la OCDE, vuelven a dar la razón a quienes apuestan por incorporar las finanzas en el marco curricular. En este sentido, actualmente, sabemos que el sistema educativo español ha vuelto a participar en la evaluación de la competencia financiera en las pruebas de PISA 2018, cuyos resultados se conocerán a finales del presente año (2019). Este hecho, además, ha vuelto a coincidir con la renovación del Plan de Educación Financiera (2018-2021), y pone de manifiesto que el conocimiento sobre finanzas que históricamente viene solicitando la OCDE ha llegado a los centros escolares para quedarse.

3.3. El reflejo de estas directrices en los materiales curriculares

Los materiales con los cuales las/os estudiantes trabajan los asuntos económico-financieros en el escenario escolar se ajustan a los indicadores que la OCDE traza para medir la competencia financiera a través de PISA y a las directrices de la LOMCE, que como hemos apuntado, incide en la idea de incorporar la educación financiera como un contenido explícito en Educación Secundaria (ESO), definiéndolo como una significativa parte del programa de la asignatura de Economía. De esta manera, comprobamos que los materiales con los que trabajan las/os estudiantes de Economía incorporan contenidos que emergen únicamente desde la perspectiva de la OCDE, de las instituciones que, en el caso del Estado español, elaboran el Plan de Educación Financiera, y de la legislación vigente, cuya obsesión por optimizar la imagen del sistema educativo español en las evaluaciones de PISA con respecto a la competencia financiera, facilita que las programaciones de Economía incorporen directrices con una

fuerte carga ideológica. Así, por ejemplo, las/os alumnas/os trabajan con documentos en los que se insiste en que “*es importante empezar a cotizar cuanto antes: quienes hayan empezado tarde a cotizar tendrán que ahorrar más para completar su pensión pública*” (Extr.ana.doc.), planteando a los estudiantes, como única alternativa viable, en este escenario financiero, la necesidad de “*contratar un plan de pensiones cuanto antes*” (Extr.ana.doc.).

Concluimos, en este sentido, que estos datos, junto a otros asuntos al respecto que incorpora el libro de texto y que siguen la misma línea de ideas, reflejan una visión de la economía cerrada y determinada, sin posibilidad de someter a contraste la información y el conocimiento económico que contemplan estos materiales, en línea y concordancia con el enfoque humanista y social que históricamente han defendido autores como Herrera Flores (2000), Sampedro (2009) o Polanyi (2009), pues son las mismas organizaciones económicas e instituciones financieras privadas las que deciden la economía que debe aparecer en los textos educativos, elaborando las predicciones y datos que, como hemos apuntado, contienen una evidente carga ideológica, acorde a sus intereses privados.

4. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y Banco de España (2008-2012; 2013-2017; 2018-2021). Plan de Educación Financiera. Eurosistema. Extraído de http://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/PlanEducacion/PlanEducacion13_17.pdf
- Estefanía, J. (2015). *Estos años bárbaros*. Barcelona: Galaxia Guttenberg.
- Herrera Flores, J. (2000). *El vuelo de Anteo. Derechos Humanos y crítica de la razón liberal*. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Hirtt, N. (2003). *Los nuevos amos de la escuela. El negocio de la enseñanza*. Madrid: Universitaria.
- Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la Mejora de la Calidad Educativa. (BOE núm. 295, de 10 de diciembre de 2013).
- Navarro, V. y Torres, J. (2012). *Los amos del mundo. Las armas del terrorismo financiero*. Barcelona: Booket.
- Navarro, V. (2015). *Ataque a la democracia y al bienestar. Crítica al pensamiento económico dominante*. Barcelona: Anagrama.

- OCDE (2005). Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness. Extraído de <http://www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf>
- OCDE (2013). Programme for international student assessment (PISA). Results from PISA 2012 Financial Literacy. Extraído de <https://www.oecd.org/spain/PISA-2012-results-finlit-spain-esp.pdf>
- OCDE (2016). PISA 2015, resultados clave. Extraído de <https://www.oecd.org/pisa/pisa-2015-results-in-focus-ESP.pdf>
- PISA (2012). Informe de resultados. España. Principales conclusiones. Extraído de <https://www.oecd.org/pisa/keyfindings/PISA-2012-results-spain-ESP.pdf>
- PISA (2015). Informe de resultados clave. Extraído de <https://www.oecd.org/pisa/pisa-2015-results-in-focus-ESP.pdf>
- Polanyi, K. (2009). *El sustento del hombre*. Barcelona: Mondadori.
- Rapley, T. (2014). *Los análisis de la conversación, del discurso y de documentos en investigación cualitativa*. Madrid: Morata.
- Rendueles, C. (2015). *Capitalismo canalla. Una historia personal del capitalismo a través de la literatura*. Barcelona: Seix Barral.
- Riádigos Mosquera, C. (2015). *Justicia social y educación democrática. Un camino compartido*. Madrid: Editorial Arco/Libros-La Muralla.
- Verdú, V. (2009). *El capitalismo funeral. La crisis o la Tercera Guerra Mundial*. Barcelona: Anagrama.

NOTA: La codificación de las fuentes de la comunicación presentada es: Análisis de documentos (Extra.ana.doc.).

15.3 O3. Departure and return to Mexico. Understanding the structure and factors influencing the international migratory process - María de Jesus Santiago Cruz

**SALIDA Y RETORNO A MÉXICO.
ENTENDIENDO LA ESTRUCTURA Y LOS FACTORES QUE INCIDEN EN EL
PROCESO MIGRATORIO INTERNACIONAL**

**DEPARTURE AND RETURN TO MEXICO.
UNDERSTANDING THE STRUCTURE AND FACTORS INFLUENCING THE
INTERNATIONAL MIGRATORY PROCESS**

**SAÍDA E VOLTA AO MÉXICO.
ENTENDENDO A ESTRUTURA E OS FATORES QUE INFLUENCIAM O PROCESSO
MIGRATÓRIO INTERNACIONAL**

María de J. Santiago Cruz

Profesora Investigadora Titular en el Instituto de Socioeconomía, Estadística e Informática del Colegio de Postgraduados, Campus Montecillo, Estado de México.

E-mail: ecomjsc@colpos.mx

RESUMEN

La comunicación pretende hacer un análisis integral del proceso migratorio internacional de México a los Estados Unidos de América. En la Introducción se discuten los retos para elaborar un cuerpo teórico integral de todo el proceso migratorio. El apartado 1 analiza la socioeconomía del proceso migratorio; se presentan sus antecedentes y crecimiento, así como la presencia de la segunda y tercera generación. Se discute la economía laboral, con especial referencia a los migrantes "no autorizados". El apartado 2 se dedica a la migración de retorno, y pretende explicar su origen, magnitud e importancia, así como las principales características en su reinserción laboral en México. En las conclusiones se sintetizan los puntos centrales del documento.

Palabras clave: población económicamente activa, economía mexicana, migración no autorizada, migración de retorno.

ABSTRACT

The paper intends to make a comprehensive analysis of the international migratory process from Mexico to the United States of America. The Introduction presents the challenges to elaborate an integral theoretical body of the entire migratory process. Section 1 analyzes the socioeconomy of the migration process; its antecedents and growth are presented, as well as the presence of the second and third generation. Labor economics is discussed, with special reference to "unauthorized" migrants. Section 2 is dedicated to return migration, and aims to explain its origin, magnitude and importance, as well as the main characteristics in its labor reintegration in Mexico. The conclusions summarize the central points of the document.

Key words: economically active population, Mexican economy, unauthorized migration, return migration.

RESUMO

O artigo analisa o aspecto social e econômico do processo migratório internacional do México para os Estados Unidos da América. A Introdução apresenta os desafios para elaborar um corpo teórico integral de todo o processo migratório. A seção I analisa a importância da migração, na origem e no destino; seus antecedentes e crescimento são apresentados, assim como a presença da segunda e terceira geração. A seção II analisa a economia do trabalho, com referência especial aos migrantes "não autorizados". A seção III discute a migração de retorno, sua origem, magnitude e importância, bem como as principais características de sua reintegração trabalhista no México. En las conclui se sintetizan los los centrais centrais del documento.

Palavras-chave: população economicamente ativa, economia mexicana, migração não autorizada, migração de retorno.

Clasificación JEL: F22, F29, J21, O1

Esta comunicación NO opta al Premio de Economía Mundial "José Luis Sampedro"

INTRODUCCIÓN

El proceso migratorio presenta múltiples aristas y su entendimiento integral pasa por el conocimiento de los actores que lo conforman, los contextos socio-político-geográficos en que se presenta, el momento histórico en que tiene lugar y las instituciones que lo alimentan o limitan en su desempeño. El proceso migratorio es también complejo porque involucra acontecimientos en cuatro momentos diferentes: en el primer momento está la salida del migrante, su contexto y las causas que lo motivan, seguido del camino o tránsito; en el tercer momento está el destino y finalmente, el retorno del migrante, que puede ser a su lugar de origen, o a otro, que sea compatible con sus posibilidades y expectativas. Como proceso social que es y el movimiento de personas que implica, la migración genera y recibe influencias provenientes de la economía, de la política y la dinámica social, que en el momento histórico en que actúan, inciden en su composición y dinámica.

La literatura especializada es abundante, si bien generalmente se restringe a aspectos parciales del proceso migratorio, analizando su dependencia de algunas variables, generalmente de carácter económico, con independencia del contexto socio-institucional o histórico en que se da. En los estudios específicos son también escasas las referencias a las interdependencias en la economía mundial y cómo hay momentos en que se pueden alimentar las corrientes migratorias, en aras de ganar en competitividad, a raíz de la mayor oferta de mano de obra que trae la población migrante; igual que hay momentos en que esas corrientes migratorias se rechazan, sea por motivos económicos o de estrategia política.

Una constante en los estudios de la migración de años recientes es entender por qué se origina ese movimiento de personas, pregunta que desde la economía ha dado lugar a

respuestas que se basan en el análisis de las fuerzas de atracción en las sociedades receptoras (por ejemplo a través del diferencial de salarios) o las fuerzas de expulsión del migrante de su lugar de origen (por ejemplo los bajos niveles de ingresos o la falta de servicios)¹. También en una lógica económica la explicación de las motivaciones para migrar se ha buscado en los fallos del mercado para satisfacer las necesidades del migrante, tanto para encontrar el capital, como para emplear sus capacidades en tiempo y forma, de acuerdo con sus expectativas. Un paso más para entender la migración en la perspectiva económica ha sido incorporar el supuesto de que la decisión de migrar no es individual, sino resultado de un proceso colectivo en la familia, y donde la migración se ve como una forma eficiente de aprovechar las capacidades y superar las restricciones en la unidad de producción. Esta última perspectiva comparte marcos analíticos con el análisis de la lógica en la unidad de producción rural y por lo mismo, podría tener pertinencia para enfocar la migración rural.

Si bien es innegable que la migración tiene una faceta económica, el estudio integral del proceso migratorio requiere la incorporación de otras disciplinas que permitan entender las variables que inciden y explicar la dinámica migratoria; por ejemplo, cómo un contexto específico en la política puede tener repercusiones y modificar las corrientes migratorias. Es el caso actual de la política migratoria en los Estados Unidos de América (EEUU), que ha provocado incertidumbre y sin duda ha incidido en la migración mexicana, a través de incrementar los costos de migrar. En efecto, a raíz de la mayor vigilancia en la frontera con México, el precio del servicio del “coyote” para cruzar la frontera se estima que ha pasado de US Dls 4,109 en 2015 a USDls 5,997 en 2017 (SEGOB et al 2018: 12)². Existen asimismo otras variables, cuyo análisis es insoslayable para entender la migración, por ejemplo la existencia e incidencia de las redes migratorias, que pueden liberar las restricciones para el ingreso al mercado de trabajo en el destino, o las restricciones de los recursos necesarios para cubrir los costos de la migración. Esas redes sociales, de las que pudiera o no disponer el migrante, son también importantes para entender la facilidad y forma en que el migrante de retorno se puede reinsertar en su socioeconomía a nivel local.

1. IMPORTANCIA DE LA MIGRACIÓN MEXICANA

La migración internacional en México tiene una larga historia, con antecedentes en el *Mexican Farm Labor Program* (Scruggs, 1960; Scruggs, 1960; Galarza, 1964; Hawley, 1966; Grove, 1996), informalmente conocido como “*Programa Bracero*”, que entre 1942 y 1964 promovió la migración de alrededor de 4.5 millones de trabajadores huésped, con

¹ En la literatura económica Harris y Todaro (1970) han formulado un modelo donde los salarios y la probabilidad de encontrar empleo en la economía de destino jugarían papeles centrales en la decisión de migrar (Chen, 1994). El diferencial de salarios entre México y los EEUU se ha visto como una fuerza de atracción determinante, pues para una jornada de trabajo podría existir una diferencia de 1:8. Sin embargo, la probabilidad de encontrar empleo se ha visto contrarrestada, por ejemplo, por la crisis económica de 2008, la sanción posible a los empleadores, o la discriminación social de que son objeto.

² El efecto que puede causar un precio más alto a pagar para cruzar la frontera, se ve incrementado aún más expresado en pesos mexicanos, por la devaluación que tuvo el peso mexicano frente al dólar en el periodo mencionado. El precio del servicio del coyote se incrementó en pesos mexicanos de 67,408 en 2015 a 106,855. Por lo tanto, en dólares se registró una tasa promedio anual de crecimiento de 21% y en pesos mexicanos fue de 26%.

contratos de trabajo de carácter temporal³. En su primera fase, de 1942 a 1945, ese Programa también facilitó la construcción de infraestructura en EEUU y facilitó mano de obra al aparato productivo que en tiempos de guerra podría haber enfrentado escasez⁴. El conocimiento del *Mexican Farm Labor Program* permite visualizar las interacciones económicas que tienen un fondo migratorio. Este Programa es una referencia obligada para ubicar el origen de las redes migratorias, que abonaron en la tradición migratoria de algunos estados mexicanos. El Programa Bracero formalizó una migración circular, de origen rural y con destino en el sector agropecuario de los EEUU, un fenómeno que prevaleció hasta los años 1970.

La migración internacional tomó un lugar preponderante en la realidad económica mexicana. Ha sido una válvula de escape a las limitaciones del mercado laboral nacional para absorber a la mano de obra en condiciones eficientes. Y una vez en los EEUU las remesas enviadas a México se han convertido en una fuente vital para la subsistencia de familias en diversas regiones del territorio mexicano; asimismo, las divisas generadas por la migración han sido una fuente para el crecimiento del aparato productivo, alcanzando la migración un papel central como proveedor de divisas, semejante al petróleo o al turismo.

Los EEUU son geográficamente un país cercano a México, que ofrece una larga frontera, por donde pasan continuos flujos de migrantes. La expectativa de mejorar a través de la migración, entrar al mercado laboral y obtener un mejor ingreso en los EEUU, han sido factores que parece haber contribuido a favorecer los flujos de salida de migrantes⁵. La mayor intensidad de los flujos migratorios de México a los EEUU se dio en las últimas décadas del siglo XX, e inicios del XXI, aunque parece haber llegado en 2007 al punto más alto, para después disminuir su ritmo de crecimiento. La explicación de este fenómeno parece residir no solo en factores económicos, sino también de orden político y social de la economía y sociedad de origen y receptora de los migrantes mexicanos en los EEUU.

La población de los Estados Unidos (EEUU) nacida en un país diferente (migrantes) significa actualmente alrededor del 13% del total de sus habitantes. Por país de origen

³ El *Mexican Farm Labor Program* promovió la migración a los Estados Unidos bajo contrato laboral. Aunque no estuvo restringido a alguna región, sí contribuyó a consolidar una tradición migratoria principalmente en algunos estados del centro, centro norte y occidente mexicanos, como Michoacán, Guanajuato, Zacatecas, San Luis Potosí, Jalisco y Durango. La dinámica migratoria asentada entre 1942 y 1964 tuvo repercusión en la economía y las sociedades de origen, principalmente rurales, dando lugar a una cultura de la migración, con el surgimiento de redes migratorias cuyo alcance en la migración posterior es insoslayable. En los lugares de destino la migración de mano de obra mexicana promovió la competitividad de empresas agropecuarias basadas en una oferta abundante de mano de obra y salarios bajos.

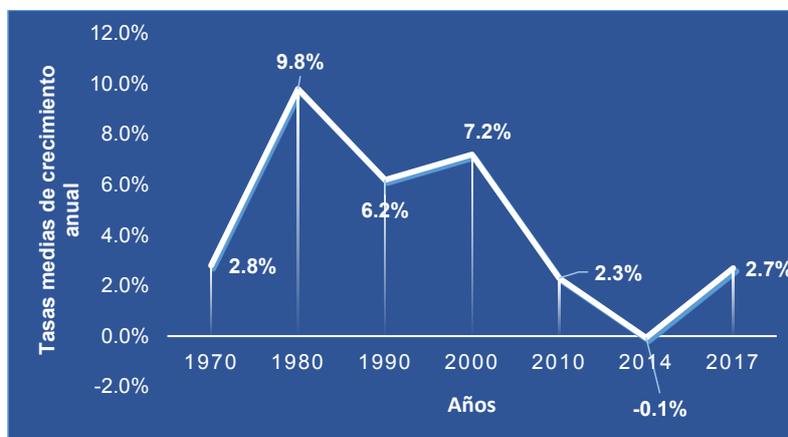
⁴ Después de la guerra, de 1945 a 1964 el "programa bracero" contribuyó a dar ventajas productivas a empresas agropecuarias, explotando la mano de obra mexicana también con violación de derechos humanos, prácticas discriminatorias y condiciones mínimas en higiene y seguridad laboral (Ganz, 2001; Jensen, 2005; Bardacke, 2012).

⁵ En una encuesta hecha por el Pew Hispanic Center (2005) se registra que los migrantes en su mayoría no eran desempleados antes de migrar y por lo menos dos tercios pensaban quedarse tanto tiempo como fuera posible, o definitivamente en los EEUU.

México tiene una de las proporciones más altas, pues con 12.7 millones en 2017 significaban el 4% del total de la población de los EEUU, o el 29% del total de su población migrante. Aunque se estableció una tendencia negativa, en años recientes, la población de migrantes mexicanos a EEUU retomó su crecimiento positivo llegando en 2017 a 12.68 millones (Figura 1).

Las mayores tasas de crecimiento migratorio tuvieron lugar entre 1970 y 1980 (Figura 1), cuando la economía de los EEUU tuvo una gran demanda de mano de obra, que pudo cubrir en parte la migración mexicana. Ese comportamiento explica que de haber significado la migración mexicana el 8% del total en los EEUU en el año 1970, pasara a representar el 29% en 2017. Después de 1970 se modificó la fisonomía de la migración, con cambios en el énfasis rural de los migrantes, así también en la modalidad migratoria y la duración o tiempo de permanencia de los migrantes en los EEUU. Las características sobresalientes de los cambios posteriores a 1970 se pueden sintetizar en tres puntos: i) altas tasas de crecimiento hasta el año 2000; b) la migración dejó de ser un fenómeno eminentemente rural y circular, y aumentó sus plazos de estancia⁶; c) el destino de los migrantes en los EEUU dejó de ser eminentemente agropecuario y d) las corrientes migratorias se nutren de población proveniente de todos los estados de la república mexicana.

FIGURA 1: TASA DE CRECIMIENTO MEDIA ANUAL DE LA POBLACIÓN MEXICANA MIGRANTE EN LOS EEUU 1970-2014



Fuente: Elaboración propia con datos de PewResearchCenter 2015; para 2017 con datos de la División de Población de las Naciones Unidas.

El destino de los migrantes mexicanos muestra una aparente concentración en cinco estados de la Unión Americana: California (38%), Texas (21%), Nuevo México (7%) e Illinois (6%), los cuales en 2009 absorbían al 77% de los migrantes mexicanos, el restante 23% se distribuía entre los 45 estados restantes de la Unión Americana. De los cinco

⁶ Puede establecerse un punto de inflexión respecto al periodo de estancia en los años 90s. Ello aplica en particular para la migración "no autorizada"

estados con mayor presencia de mexicanos, salvo Illinois, son estados fronterizos y colindan con México.

La importancia de la migración mexicana en el dinamismo demográfico es insoslayable. Así, entre 2009 y 2012 se constató en 14 estados de la Unión Americana una disminución en su población total de migrantes, debida principalmente a la disminución de la migración mexicana (Passel et al, 2012). Otros estados que registran también grupos importantes de población mexicana son: Georgia, Nevada, Carolina del Norte, Nueva York, Colorado, Nueva Jersey, Washington y Florida (US Census Bureau).

Actualmente se registra una población nacida en México, o de origen mexicano de 37.5 millones de personas. Visto por generaciones, la población netamente migrante, es decir, nacida en México, pero viviendo actualmente en los EEUU fue en 2017 de 12.7 millones de personas. La población de origen mexicano, y clarificada como la segunda generación en los EEUU era de 13.2 millones y los de tercera generación sumaban 12.1 millones de personas.

En el imaginario de la sociedad estadounidense la imagen del migrante mexicano se presenta como una persona joven, soltera, que no habla inglés y que trabaja en actividades de baja calificación (Brick et al, 2011:15). El panorama presenta, sin embargo, rasgos más complejos y dibuja a la migración con características distintivas tanto en la composición de un mismo flujo migratorio, como entre flujos de migrantes o entre las generaciones de migrantes.

Cabe resaltar que el perfil educativo de los migrantes mexicanos se ha modificado en el tiempo⁷, en favor de más años de estudio⁸. Sin embargo, el cotejo en 2009 de los promedios respecto a migrantes nacidos en otros países, los mexicanos muestran un nivel educativo relativamente más bajo. Mientras que cerca del 60% de los migrantes mexicanos tienen un nivel educativo menor al de secundaria, en los otros migrantes ese porcentaje no llega al 20%. En datos de ese año, apenas el 6% de los migrantes mexicanos puede mostrar el nivel de bachillerato o mayor, mientras que en el resto de los migrantes lo tiene el 40%.

Los cambios visibles respecto a la población de segunda y tercera generación de mexicanos en los EEUU pueden resumirse a continuación: i) Se trata de una población eminentemente joven, con una edad promedio de 20.9 años en la segunda y 25.6 años en la tercera generación; ii) Existen ligeros aumentos en la población de tercera generación, respecto a la segunda, que cuenta con educación media o Diploma GED (Certificado que avala el *General Education Development Test*), equivalente a un nivel preuniversitario; iii) La población de tercera generación con un postgrado (maestría o doctorado) fue de 5.5% del total de la población de tercera generación, contra el 4.5% de la población de segunda generación.

⁷ No se dispone al momento de datos específicos de migrantes legales y “no autorizados”, por lo que las informaciones vertidas se refieren al total de migrantes mexicanos.

⁸ La mayor escolaridad de los migrantes jóvenes estaría reflejando en parte la mayor cobertura y el incremento en el número de años de la educación obligatoria en México. No parece ser el caso identificado en la discusión teórica sobre la selectividad en la migración.

La minoría mexicana en los EEUU muestra también carencias, con el 17% de la tercera generación, el 23% de la segunda generación y el 20% de los migrantes viviendo en situación de pobreza (SEGOB et al. 2018: 36 y 63). Tanto la segunda, como la tercera generación comparten características respecto a la ocupación, que es dominada por el sector servicios, seguida por la industria. En un lejano tercer lugar y prácticamente insignificante, está la agricultura, y cuya presencia como sector de ocupación ha desaparecido ya en el grupo de edad de menos de 30 años en la tercera generación (SEGOB et al 2018: 66).

Las estadísticas migratorias de los EEUU distinguen tres tipos de migrantes: los “legales”, los naturalizados y los migrantes “no autorizados”⁹. En un agrupamiento entre legal y “no autorizado”, los dos primeros se consideran como legales, aunque formalmente se distinguen por el procedimiento seguido. Las estimaciones ubicaron en 2009 al 34% del total de migrantes en los EEUU como “no autorizados”¹⁰, cifra que incluye a todas las nacionalidades. La participación de México en la “migración no autorizada” sería de alrededor del 58% (Hoefler et al, 2010; Brick et al, 2011)¹¹. El restante 42% de “migración no autorizada” se distribuye entre el resto de los países de origen de los migrantes en los EEUU.

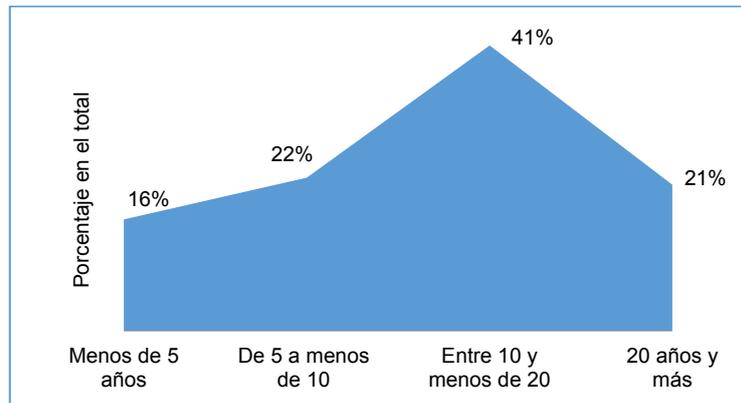
FIGURA 2: CLASIFICACIÓN DE MIGRANTES NO AUTORIZADOS POR TIEMPO DE ESTANCIA EN LOS EEUU

⁹ Migrantes legales son las personas que obtuvieron una residencia permanente, las que recibieron asilo, se les admitió como refugiados o se les admitió para una residencia temporal bajo características específicas, como a los estudiantes o a los trabajadores temporales. En el grupo de migrantes legales se incluye también a las personas que adquirieron la ciudadanía de los EEUU a través del proceso de naturalización.

El otro grupo son los migrantes no autorizados. Se trata de personas que entraron a los EEUU sin documentos válidos, o que entraron con visa pero que permanecieron en los EEUU una vez expirada la visa, sin haberla renovado (U.S. Departmente of Homeland Security. Office of Immigration Statistics. Policy Directorate, s.f.).

¹⁰ Las estimaciones se refieren al periodo 1980-2008, época en la que se considera que entró el mayor número de migrantes sin autorización. De todo el periodo los años de 1995 a 2004 habrían registrado el crecimiento más acelerado, pues es cuando entró el 57% de los no autorizados estimado en 2009 (Hoefler et al., 2010: 3).

¹¹ La migración legal sería de aproximadamente el 20% del total de la migración mexicana en 2009 y el resto correspondería a la migración naturalizada. Los datos registrados para la migración mexicana no autorizada no distinguen por periodo de entrada, sólo reflejan el total existente en 2009. Por la dinámica migratoria cabe esperar que los años que Hoefler (2010) detecta como de mayor migración “no autorizada” coincidan con el periodo de entrada de la mayor parte de la migración mexicana “no autorizada”.



Fuente: Elaboración propia con datos de PewResearchCenter 2014: 5

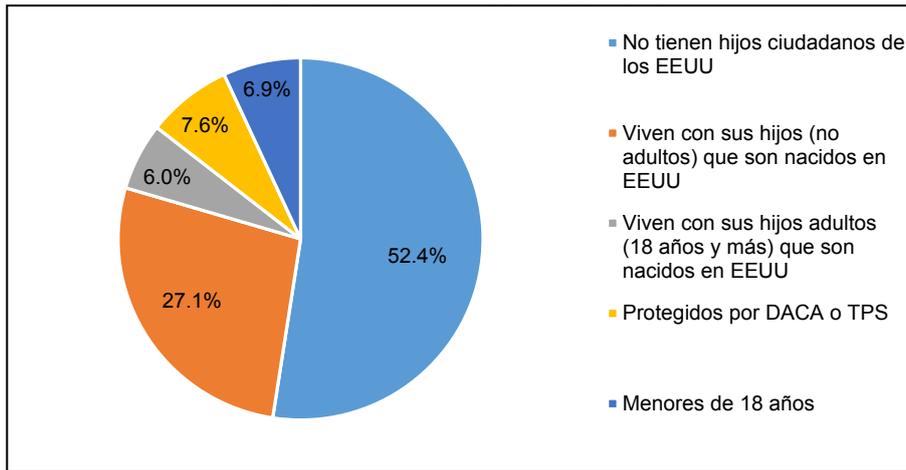
Los datos sobre la estancia promedio de los migrantes mexicanos no autorizados pueden verse de manera aproximada a partir de las estimaciones para el total de los migrantes no autorizados que viven en los EE.UU. (Figura 2 y 3). Su número se habría incrementado, habiendo alcanzado en 2013 un promedio de 13 años (PewResearchCenter, 2014: 4). Los factores socioeconómicos subyacentes, que han favorecido estancias más largas, pueden encontrarse en diversas razones: por un lado la dificultad percibida por los migrantes para entrar y salir del país, debido al incremento en los controles en la frontera; por otro, en la posibilidad de mejorar su situación en el mercado de trabajo, gracias al manejo de información o su pertenencia a redes; otro factor podría ser la formación de una familia en los EE.UU., que les inclinaría a quedarse. Por el tiempo promedio de permanencia en los EE.UU. se estima que el 21% de los “migrantes no autorizados” entró en 1994 o antes y el 41% lo hizo entre 1995 y 2004. Ello significa que dos tercios de los migrantes no autorizados tendrían 10 años y más trabajando en los EE.UU.¹².

La migración “no autorizada” ha adquirido una dinámica propia, que le ha permitido coexistir en una sociedad y trabajar en su economía, a sabiendas de su vulnerabilidad y sujeta a los vaivenes del sistema económico, político y social de los EE.UU. Con frecuencia los migrantes y fundamentalmente los “no autorizados” son un tema electoral y se les responsabiliza de los problemas sociales o se les asocia con la criminalidad existente, sin que exista una demostración de ese argumento¹³.

¹² La expectativa respecto al tiempo que desean permanecer en los EE.UU. obedece a condiciones de diverso orden. En las estimaciones que se han hecho puede verse que el tiempo promedio de estancia se ha incrementado. Mientras que en 1990 fue de 7 años, en 2007 fue de 9 y en 2013 era de 13 años (PewResearchCenter 2014)

¹³ Las estadísticas de aprehensiones distinguen entre migrantes criminales y no criminales, sin que esté explícito el carácter de su criminalidad. (U.S. Department of Homeland Security, 2010).

FIGURA 3: COMPOSICIÓN DE LA POBLACIÓN TOTAL MIGRANTE NO AUTORIZADA EN LOS EEUU 2013

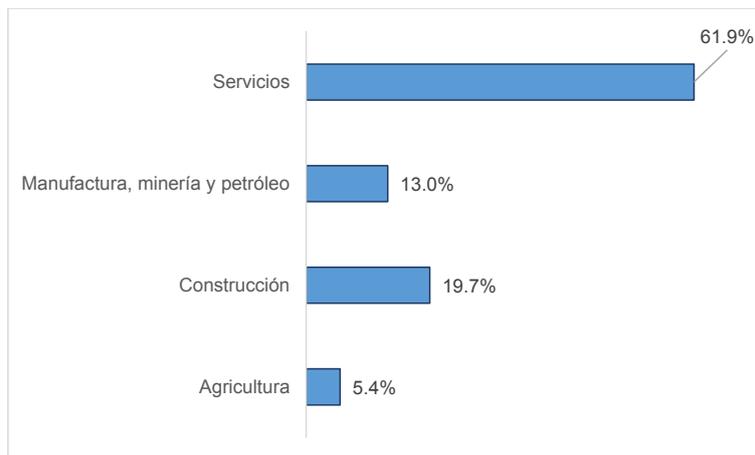


Fuente: Elaboración propia con datos Pew Research Center 2014

Los datos para el universo de migrantes “no autorizados” en 2013 reflejan que esa migración ya estaba anclada en la sociedad. Sólo el 7% eran menores de 18 años; el 33% tenía hijos nacidos en los EEUU y en el 8% de los casos se trataba de gente joven que entró a los EEUU en su infancia y que estaría bajo la protección del DACA.

La ocupación de los migrantes mexicanos, aunque también refleja una alta concentración en el sector servicios, no es tan alta, como en los mexicanos de segunda o tercera generación. Por otra parte, la agricultura absorbe una parte mayor de los migrantes a la que existe para las generaciones posteriores (Figura 4).

FIGURA 4. OCUPACIÓN EN 2017 DE LOS MIGRANTES MEXICANOS EN EEUU



Fuente: Elaboración propia con datos de Current Population Survey (CPS) 2017.

En 2017 el funcionamiento de la economía de los EEUU pudo absorber a la mayor parte de la población económicamente activa de los migrantes mexicanos, con una tasa de desempleo del 4.9%, una de las más bajas de los últimos años.

Los migrantes mexicanos son jóvenes y llegan a los EEUU en edad productiva. También la segunda y tercera generación son actualmente jóvenes, con 21 y 26 años en promedio, respectivamente. Por su edad, tanto los migrantes, como los de segunda y tercera generación, son un factor que contribuye al rejuvenecimiento de la mano de obra para la economía en los EEUU.

2. EL RETORNO: ¿OBLIGACIÓN U OPCIÓN?

El análisis de la migración de retorno enfrenta diversos retos, de carácter teórico, metodológico y de información. Aunque las tendencias registradas por las diferentes fuentes coinciden, las magnitudes específicas registradas tienen considerables variaciones, derivado de la fuente primaria de información o de estimación. El retorno es un fenómeno que siempre ha estado presente, aunque con fluctuaciones que pueden asociarse tanto a fenómenos económicos, como a la política migratoria en los EEUU, o bien a la decisión voluntaria de los migrantes, que deciden concluir su proceso migratorio y regresar a su origen.

Los migrantes de retorno aunque hipotéticamente pueden provenir del universo total de migrantes mexicanos, el cual se compone de los “legales”, los naturalizados y los “no autorizados”, por las características del proceso de retorno, del origen y del destino, se espera que mayoritariamente provengan del subgrupo más vulnerable, que son los migrantes no autorizados. En 2016 se estima que eran alrededor de 5.5 millones, o sea el 47% de la población total de migrantes mexicanos en los EEUU en ese año¹⁴

La literatura especializada clasifica los eventos de retorno en dos grandes categorías: forzado y voluntario¹⁵ (SEGOB et al. 2018: 71) y existen registros del retorno tanto en los EEUU, como en México, aunque no necesariamente son coincidentes. En los EEUU se registran tres categorías separadas respecto a los migrantes de retorno: aprehensiones, retornados y removidos. En las aprehensiones están los que son detenidos por autoridades de los EEUU, que puede ser en la frontera o en el interior del país; y puede tener lugar en el momento de cruzar la frontera o en cualquier otro momento de la vida laboral del migrante en los EEUU. Las personas aprehendidas, aunque generalmente se ven obligadas a salir del país, tienen la posibilidad de llevar un juicio para defenderse y permanecer en los EEUU. Ello podría explicar su mayor magnitud respecto a los registros de retornados y removidos (Figura 5).

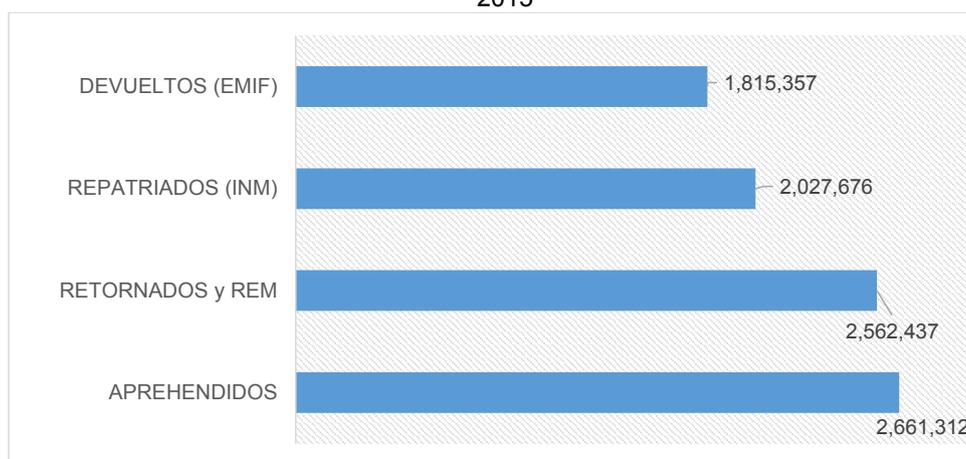
En la categoría de retornados o “*returned*” están las personas cuyo movimiento se apega a algún programa de repatriación voluntaria y no se basa en una orden de expulsión. Por

¹⁴ Los datos sobre migrantes sin documentos son estimaciones the Pew Research Center. Los datos sobre el total de migrantes mexicanos proviene de SEGO et al. 2018 : 40).

¹⁵ El contexto de voluntario en estos registros se refiere exclusivamente a quienes habiendo sido detenidos deciden “voluntariamente” regresar a México, y no ser expulsados. Los migrantes que estando en una vida activa en los EEUU deciden retornar, no están registrados como tal en los EEUU.

su parte, las personas removidas o “removals” son los movimientos obligatorios basados en una orden de expulsión de autoridades de los EEUU¹⁶,

FIGURA 5. MIGRANTES MEXICANOS DE RETORNO SEGÚN REGISTROS 2010-2015



Fuentes: Los datos sobre “Devueltos”, provienen de la Encuesta de Migración, levantada por el Colegio de la Frontera Norte en diversos lugares de la frontera norte; Repatriados, son los datos del Instituto Nacional de Migración, SEGOB. Los datos de Retornados y Removidos, así como Aprehendidos provienen del US.Department of Homeland Security (DHS) 2019, de Estados Unidos.

Adicionalmente a las fuentes mencionadas, en México hay registros hechos en los Censos de Población quinquenales, donde se identifican a los mayores de cinco años de edad que a la fecha del censo viven en México, pero que nacieron en otro lugar y que cinco años antes vivían en los EEUU, o en otro país.

2.1 El control de la frontera y el presupuesto de seguridad

La intervención del Congreso de los EEUU para controlar formalmente la migración internacional puede verse en la promulgación del *Immigration Reform and Control Act (IRCA)*, de 1986. El IRCA previó tres formas de control de la migración no autorizada: i) a través de la vigilancia, por primera vez en la historia, a los empleadores para evitar la contratación de migrantes no autorizados; ii) el fortalecimiento de la vigilancia en las fronteras y iii) la legalización de los migrantes ya establecidos en los EEUU con el status de “no autorizado” (Meissner et al.: 7).

Los migrantes no autorizados forman un grupo vulnerable, sujeto a ser detenidos y expulsados en cualquier momento. La instancia de autoridad es el US Department of Homeland Security (DHS). Esta instancia lleva a cabo las aprehensiones y las deportaciones, voluntarias o forzadas, de migrantes que violaron alguna ley o no

¹⁶ La orden de expulsión puede ser sea con o sin alguna falta administrativa o criminal (Homeland Security 2019: 1 La instancia de autoridad responsable de aplicar las leyes, acciones de vigilancia y las sanciones respectivas en el tema migratorio es el Department of Homeland Security (DHS).

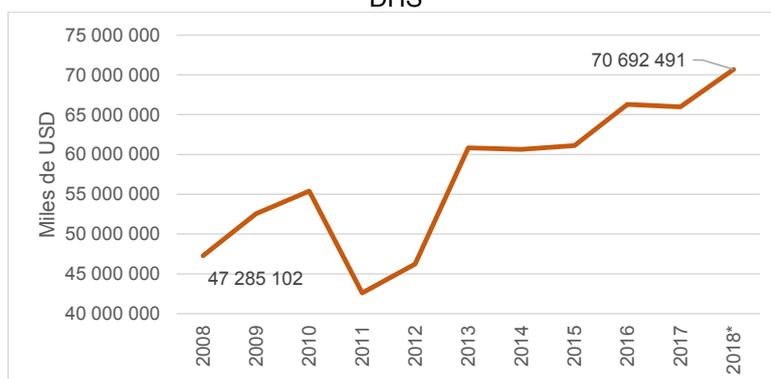
cumplieron con las leyes migratorias de los EEUU. Las actividades del DHS se llevan a cabo en tres secciones:

i) Aduanas y Protección fronteriza (Customs and Border Protection, CBP), que aplica la ley de inmigración a lo largo de las fronteras y puertos de entrada. La Patrulla Fronteriza está ubicada en esta sección; ii) Inmigración y Aduanas (Immigration and Customs Enforcement, ICE), responsable de la aplicación de la ley de inmigración en el interior del país y de las detenciones y deportaciones; iii) Ciudadanía y Servicios de Inmigración (Citizenship and Immigration Services, USCIS), instancia que recibe y procesa las solicitudes de inmigración y naturalización de migrantes (US. DHS 2019:1).

La importancia que ha dado EEUU al control de la migración puede verse en el presupuesto asignado, En efecto, el gasto público para el control de la migración rebasa lo gastado en todas las otras agencias federales para controlar todo tipo de crimen (Meissner et al.: 15). El presupuesto total del DHS se ha incrementado continuamente (Cuadro 1)

La mayor vigilancia se da simultáneamente con una tendencia general decreciente en el número de aprehensiones entre 2008 y 2018. Tendencia que se da simultáneamente con una recomposición de operaciones para vigilar y aprehender, en el que adquiere un mayor peso las aprehensiones en el interior del país hechas por el ICE (Figura 7). De notar es que entre los detenido en época reciente la proporción de los que tienen una estancia de un año o más se incrementó a 27% en 2010 contra 6% en 2005) o de quienes fueron aprehendidos en el trabajo o en su casa (17% en 2010 contra 3% en 2005)¹⁷ (Figura 8)..

FIGURA 6. EEUU: CRECIMIENTO DEL PRESUPUESTO DE SEGURIDAD 2008-2018, DHS



Fuente: U.S. Department of Homeland Security (<https://www.dhs.gov/dhs-budget>) y Border Patrol (<https://www.cbp.gov/newsroom/media-resources/stats>).

¹⁷ Pew Research Center 2014: 4

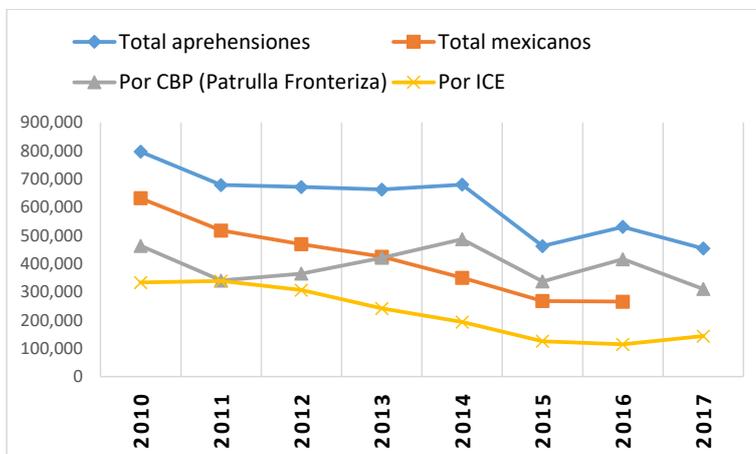
CUADRO 1. EEUU: INCREMENTO DEL PRESUPUESTO DE SEGURIDAD 2008-2018, POR COMPONENTE

	DHS	ICE	CBP	BP
2008-2013	5.2%	3.1%	4.9%	9.1%
2013-2018	3.1%	6.2%	8.7%	2.4%

Fuente: Elaboración propia con datos del U.S. Department of Homeland Security (<https://www.dhs.gov/dhs-budget>) and Border Patrol (<https://www.cbp.gov/newsroom/media-resources/stats>)

La migración “no autorizada” para poder existir ha desarrollado una compleja red de actores, que organizan y coordinan el cruce en diversos puntos fronterizos (Santiago, 2015). Esas redes han ido modificando su actuación y las condiciones o seguridad que ofrecen a los migrantes. Por su parte, los EEUU han mejorado su infraestructura, su tecnología y aumentado su personal para vigilar la frontera. Todo ello ha incidido en la conducta de los migrantes, a juzgar por el crecimiento de los que cruzan la frontera con ayuda de los “coyotes” o “polleros” (19% en el año 2000 y 46% en 2017); o la intención de cruzar nuevamente, que contaban 72% en el año 2000; 62% en el año 2010 y 14% en el año 2017 de los migrantes devueltos por autoridades migratorias de los EEUU (EMIF).

FIGURA 7. APREHENSIÓN DE MIGRANTES, EN FRONTERA E INTERIOR DE LOS EEUU

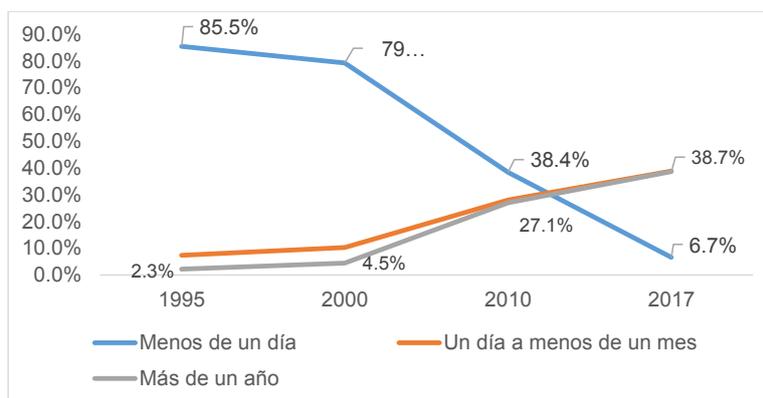


Fuente: US Department of Homeland Security, Annual Report https://www.dhs.gov/sites/default/files/publications/enforcement_actions_2017.pdf

Los migrantes “no autorizados” forman un grupo social vulnerable y están expuestos a ser aprehendidos en cualquier momento y circunstancia. Una vez aprehendidos el

sistema jurídico de los EEUU les da la opción de salir “voluntariamente” o ser expulsados¹⁸.

FIGURA 8. TIEMPO DE ESTANCIA EN EEUU DE MIGRANTES DEVUELTOS POR AUTORIDADES MIGRATORIAS DE LOS EEUU



Fuente: Elaboración propia con datos de EMIF

En términos comparativos, el número de personas registradas como aprehendidas ha disminuido, si bien la modalidad ha cambiado y el riesgo ha aumentado de ser aprehendido en cualquier lugar y momento. En el total de aprehensiones y deportaciones aunque hay casos de personas que son expulsadas por causas diferentes a su condición de migrante “no autorizado”, esos casos no rebasan el 2% del total¹⁹.

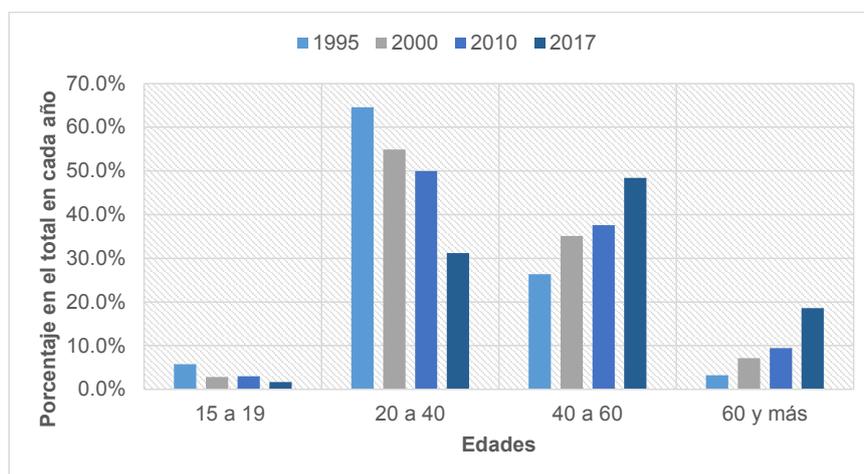
2.2 La reinserción económica y social

A semejanza de los cambios en la composición de los flujos de salida, la composición de los flujos de retorno tiene rasgos visibles en el peso de cada grupo de edad y en el nivel de escolaridad. Es un hecho que los migrantes de retorno, en el momento de su regreso, se encuentran en plena edad activa, entre 20 y 60 años (Figura 9). Salvo en 2017, los migrantes de 20 a 40 años han sido la parte fundamental, seguido por el grupo de 40 a 60 años. Ambos grupos han sumado entre 80 y 91 % en el periodo 1995 a 2017. El hecho de que en 2017 aumenta el número de migrantes mayores de 60 años y más, podría significar que se trata de retornos a México por decisión propia, al final de su vida laboral en los EEUU.

FIGURA 9. MÉXICO: COMPOSICIÓN ETARIA DE LOS MIGRANTES DE RETORNO

¹⁸ A partir del año 2000 la modalidad de expulsión ha ido en aumento (U.S. Department of Homeland Security, 2010.)

¹⁹ Véase U.S. Department of Homeland Security, Customs and Border Protection (CBP) Office of Border Patrol (OBP), Immigration and Customs Enforcement (ICE) Office of Investigations (OI), and the Office of Detention and Removal Operations (DRO).



Fuente: Elaboración propia con datos de EMIF

En cuanto al nivel educativo el rasgo sobresaliente es que en los migrantes de retorno de fecha más reciente el nivel promedio es mayor y la proporción con estudios universitarios alcanzó el 22% en 2017 (Cuadro 2).

CUADRO 2. ESCOLARIDAD DE LOS MIGRANTES DE RETORNO.

Nivel	1995	2017
Sin escolaridad	5.2%	4.1%
Primaria	44.9%	24.4%
Secundaria o Bachillerato	41.8%	49.5%
Licenciatura	7.7%	21.7%
No especificado	0.4%	0.2%

Fuente: Elaboración propia con datos de EMIF

El mayor nivel de escolaridad en los migrantes de retorno no parece ser un fenómeno propio de los migrantes, y más bien podría reflejar el mayor nivel promedio en los flujos de salida, o la situación promedio de la población mexicana.

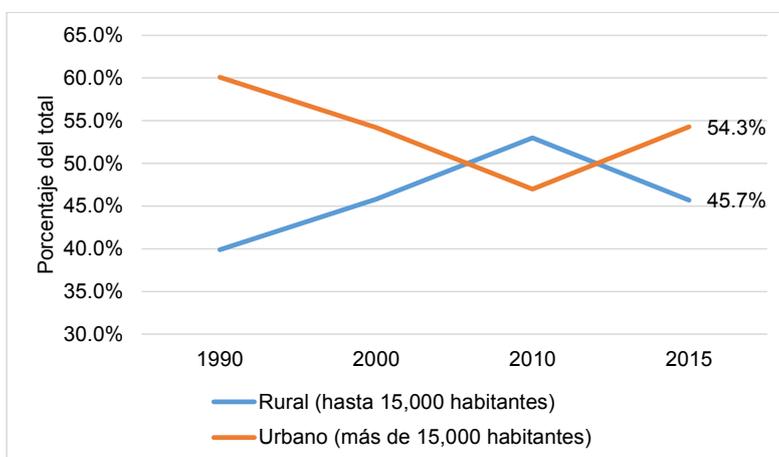
La magnitud de la migración de retorno es en sí es un dato importante, pues significa proyectos de vida que se ven truncados o reorientados, con frecuencia sin que haya sido por decisión propia. Pero proporcionalmente es una parte pequeña, del total de hogares, o de la población económicamente activa, que en 2017 era de alrededor de 55 millones de personas. Los datos disponibles ubican al 1.1% de los hogares mexicanos en el periodo 2010-2015 con migrantes de retorno, cifra ligeramente menor a la del periodo 2005-2010, con 2.2% (INEGI, Censos de Población 2000, 2010 y Conteo Intercensal 2015). Es pertinente, sin embargo, anotar que la migración de retorno tendría mayor relevancia para el desarrollo local y en particular a nivel de las familias, para quienes la migración de retorno significa el fin del ingreso por remesas.

Los migrantes de retorno se dirigen tanto a zonas rurales, como urbanas. Salvo en 2010, el destino urbano ha predominado (Figura 10). Respecto a los migrantes que se dirigen a localidades rurales, los registros muestran que en el periodo 2010-2015 la proporción con destino a poblaciones eminentemente rurales, con una población de hasta 2,500 habitantes, fue del 29%.

Una vez en México, los migrantes han de solucionar diversos retos, de carácter económico, social e institucional, como son la reinserción en el mercado laboral, la revalidación o continuación de los estudios de los hijos, los problemas de idioma que pueden enfrentar los hijos y el proceso de ajuste de acciones para vivir en el marco normativo mexicano respecto a normas sociales, económicas o políticas.

La inserción laboral muestra que predomina el agropecuario (Figura 11), como fuente de ocupación de los retornados, y podría verse en congruencia con la proporción que regresa al medio rural y que aunque en su estancia migratoria pudo haber tenido una ocupación diferente, esas posibilidades no existen en el medio al que regresan. La distribución entre los otros sectores también difiere del que existe entre los migrantes en los EEUU.

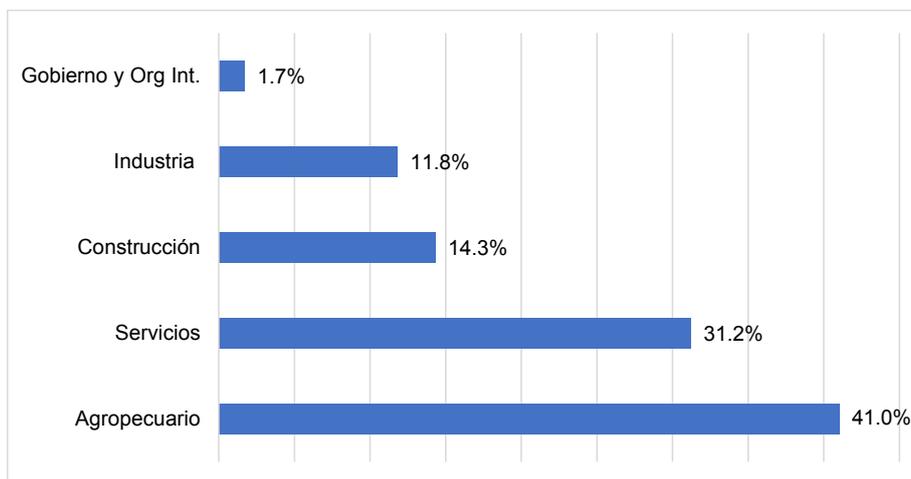
FIGURA 10. MÉXICO: RETORNO DE MIGRANTES POR AÑO Y TAMAÑO DE LA LOCALIDAD DE DESTINO



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Censos de Población y Vivienda 1990, 2000 y 2010.

Todos los sectores económicos son altamente heterogéneos. Un punto de interés es que dentro del sector servicios, que ocupa el 31.2% del total de migrantes, en el rubro servicios profesionales y financieros se ubica el 8.4% del total de migrantes.

FIGURA 11. MÉXICO 2015-2017: SECTOR DE OCUPACIÓN DE LOS MIGRANTES DE RETORNO EN SU PRIMER TRABAJO

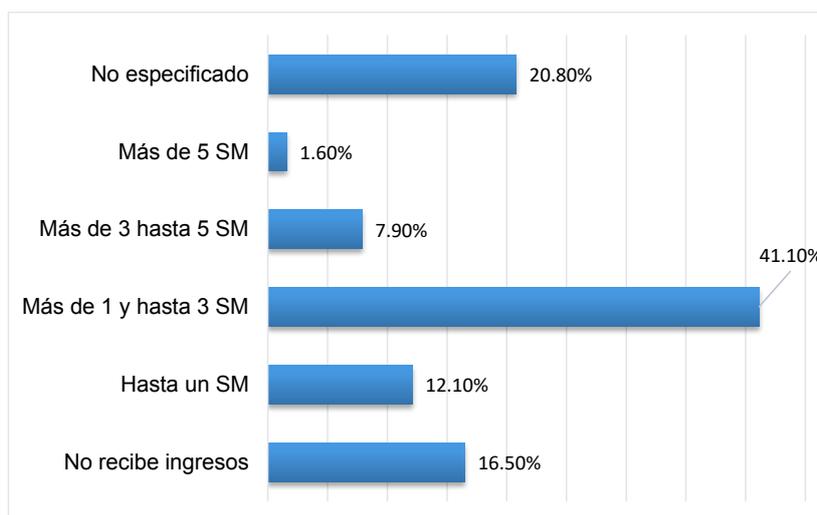


Fuente: SEGOB et al. 2018:80

La estructura de los ingresos que perciben los migrantes de retorno guarda semejanza con la estructura de ingresos que prevalece en México, si bien podría mostrar ligeras diferencias en contra, tanto en ingresos, como en las condiciones de acceso a prestaciones (Masferrer et al., 2012 y 2017).

Adicionalmente pueden constatar los siguientes hechos: i) El 27% de los migrantes de retorno estaría ubicado en el sector informal, sin las prestaciones laborales correspondientes, ni seguridad en el trabajo; ii) Cerca de un tercio de los migrantes de retorno no percibe ingresos o son mínimos, (hasta un salario mínimo). Solo el 9.5 % estaría recibiendo más de tres salarios mínimos (Figura 12), cantidad que medianamente le podría permitir adquirir la canasta básica de subsistencia; iii) El 30% puede considerarse como subocupado, por su tiempo de trabajo, que es menos de 34 horas a la semana (SEGOB et al., 2018: 81).

FIGURA 12. DISTRIBUCIÓN POR GRUPOS DE INGRESO DE LOS MIGRANTES DE RETORNO



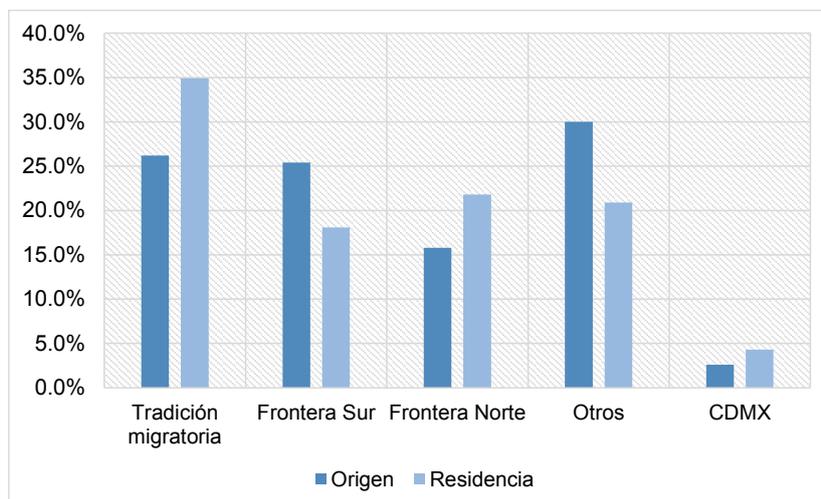
Fuente: SEGOB et al. 2018:81

Los migrantes han regresado tanto a sus lugares de origen, como a otros, donde su inserción social y probabilidad de empleo sea mayor, sea por su conocimiento del medio, su pertenencia a redes que le permitan interactuar, o por las facilidades en general que vislumbren, para sí mismos y para su familia²⁰.

Como rasgo general puede verse que los estados que tienen más población de migrantes de retorno, aunque no sean su origen, son los que se clasifican como con tradición migratoria (Jalisco, Guanajuato, Michoacán, México y Zacatecas), igual que los que están en la frontera norte (Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila y Nuevo León), o la Ciudad de México. Se trata de estados donde existe dinamismo en sus economías, con mayores posibilidades de empleo y/o de intentar nuevamente el regreso a los EEUU.

FIGURA 13. ORIGEN (2017) Y RESIDENCIA DE MIGRANTES DE RETORNO (2010-2015)

²⁰ Alrededor del 50% de los migrantes de retorno tienen entre 15 y 29 años de edad (CONAPO/ Fundación BBVA Bancomer, 2016).



Fuente: Elaboración propia con datos de SEGOB et al 2018: 79. Leyenda: El origen de los migrantes devueltos se refiere al año 2017; la residencia se refiere a los migrantes que regresaron en el periodo 2010-2015.

CONCLUSIONES

El análisis integral del proceso migratorio requiere enfoques multidisciplinarios, con la incorporación de la dimensión social, histórica, institucional y de política.

La migración mexicana ha sido fluctuante, aunque, con tendencia a la baja, comportamiento que actualmente parece obedecer más a nuevos marcos institucionales en el país receptor, que a los incentivos para quedarse en México, o escasez de la demanda de mano de obra en el país receptor. Las condiciones del retorno significan un reto, tanto para el migrante, como para la política pública mexicana, para lograr su incorporación de manera productiva y eficiente en la economía y sociedad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Brick, K, Challinor, A.E. y Rosenblum, M.R. (2011): *Improving US and EU Immigration Systems. Mexican and Central American Immigrants in the United States*, Washington, D.C., Migration Policy Institute, 24p.

United States Census Bureau, Current Population Survey (CPS) 2017.

Chen, J. (1994): *The Harris-Todaro Model of Labor Migration and Its Commercial Policy Implications*, Iowa State University, 184p.

CONAPO - Fundación BBVA Bancomer, A.C. (2016): *Anuario de migración y remesas 2016*, México.

- Encuesta sobre Migración Internacional en la Frontera Norte (EMIF) (varios años). El Colegio de la Frontera Norte, México.
- Galarza, E. (1964): *Merchange of Labor. The Mexican Bracero Story*, Eric Collection, 284p.
- Grove, W.A. (1996): "The Mexican Farm Labor Program, 1942-1964: Government-Administered Labor Market Insurance for Farmers", *Agricultural History*, 70:2, 302-320.
- Harris, J.R. y Todaro, M.P. (1970): "Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis", *The American Economic Review*, 60:1, 126-142.
- Hawley, E.W. (1966): "The Politics of the Mexican Labor Issue, 1950-1965" *Agricultural History*, 40: 3, 157-176.
- Hoefler, M., Rytina, N y Baker, B.C. (2010): *Estimates of the Unauthorized Immigrant Population Residing in the United States: January 2009*, Department of Homeland Security. Office of Immigration Statistics, 8p.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática INEGI (2017): *Resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Cifras del cuarto trimestre 2016*, México, 18p.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática INEGI (2017): *Censos de Población 2000, 2010 y Conteo Intercensal 2015*.
- Masferrer, C. (2012): "Cuando el origen no es destino: El ciclo de vida y el retorno como posibles vínculos entre la migración interna e internacional",. *Coyuntura Demográfica*: 2, 45-50.
- Masferrer, C., / Sánchez, L. y Rodríguez, M. (2017): *Condiciones laborales de los migrantes de retorno de Estados Unidos*, Serie Apuntes para la equidad: 2, El Colegio de México, 4p.
- Meissner, Doris, Donald M. Kerwin, Muzaffar Chishti, and Claire Bergeron (2013): *Immigration Enforcement in the United States: The Rise of a Formidable Machinery*, Washington, DC: Migration Policy Institute. 182p.
- Passel, J., Cohn, D'V y Barrera, A.G. (2012): *Net Migration from Mexico Falls to Zero – and Perhaps Less*, Pew Research Center. Pew Hispanic Center, 47p.
- Pew Hispanic Center (2005): *Survey of Mexican Migrants*, Washington, D.C.
- Pew Research Center (2014): "As Growth Stalls, Unauthorized Immigrant Population Becomes More Settled", 10p.
- Pew Research Center (2015): *Modern Immigration Wave Grings 59 Million to U.S., Driving Population Growth and Change Through 2065. Views of Immigration's Impact on U.S. Society Mixed*, 72p.
- Pew Research Center (2016): *Statistical Portrait of the Foreign Born Population in the United States*, 3p.
- Santiago, M. J. (2015): "El desierto de altar, un altar para la migración indocumentada", *Documento de Trabajo*, 35p.

- Scruggs, O.M. (1960): "The First Mexican Farm Labor Program", *Arizona and the West*, 2:4, 319-326
- Secretaría de Gobernación (SEGOB), Consejo Nacional de Población (CONAPO), Fundación BBVA BANCOMER (2018): *Anuario de Migración y Remesas México*, México, 184p.
- US Bureau of Labor Statistics, CPS March 2010
- US Census Bureau, Census 2009
- U.S. Department of Homeland Security. Office of Immigration Statistics. Policy Directorate
- U.S. Department of Homeland Security (2010): ENFORCE Alien Removal Module (EARM), February 2010, Enforcement Case Tracking System (ENFORCE), December 2009
- US Department of Homeland Security 2017 "Southwest Border Migration", 3p.
- U.S. Department of Homeland Security, Customs and Border Protection (CBP) Office of Border Patrol (OBP), Immigration and Customs Enforcement (ICE) Office of Investigations (OI), and the Office of Detention and Removal Operations (DRO)., 2019.
- US Department of Homeland, Security (2010): *2009 Yearbook of Immigration Statistics*. Office of Immigration Statistics, Washington, D.C,
- US Homeland Security (2019), *Annual Report Immigration Enforcement Actions: 2017*, 14p