



Universidad
Rafael Landívar

Tradición Jesuita en Guatemala

ISSN 2075-888X

Septiembre 2009 / No. 4

ECO

Revista Académica



Gerencialidad Socio-empresarial

- ◆ La economía de solidaridad
- ◆ Is the financial system a public good too?
- ◆ Un modelo keynesiano de los efectos macroeconómicos de la corrupción
- ◆ Del turismo tradicional al turismo alternativo
- ◆ Teoría de juegos y estrategia empresarial
- ◆ Neuromarketing
- ◆ Patrones emergentes de localización de inversiones productivas en las regiones extremas de Chile: nuevos desafíos ambientales
- ◆ Organización comunitaria en proyectos de turismo rural
- ◆ Gestión de la diversidad mediante el reclutamiento y selección de personas con discapacidad
- ◆ La responsabilidad social empresarial en restaurantes de mariscos de la ciudad capital de Guatemala
- ◆ La acreditación internacional, un compromiso con la excelencia profesional
- ◆ De trapiche a ingenio
- ◆ John Maynard Keynes, 1883-1946 Economist, philosopher, statesman
- ◆ Convocatoria para la postulación de artículos a publicar en la Revista Académica ECO

Facultad de
CE&E
ciencias económicas y empresariales
Universidad Rafael Landívar



Universidad
Rafael Landívar

Tradición Jesuita en Guatemala

Autoridades

AUTORIDADES DE LA URL

Rector
Padre Rolando Enrique
Alvarado López, S.J.

Vicerrectora Académica
Lucrecia Méndez de Penedo

Vicerrector de Investigación y Proyección
Padre Carlos Rafael Cabarrús Pellecer, S.J.

Vicerrector de Integración Universitaria
Padre Eduardo Valdés Barría, S.J.

Vicerrector Administrativo:
Lic. Ariel Rivera Irías

Secretaria General
Licda. Fabiola de la Luz Padilla Beltranena

CONSEJO EDITORIAL

José Miguel Gaitán A.

Ligia García A.

Patricia de León G.

Nicholas Virzi

Alma Lorena del Cid

Franco Sandoval

Misión de la FCEE

Formar profesionales en las ciencias económicas y empresariales con excelencia académica y valores.

Diseño e impresión: SERVIPRENSA S.A.

Fotografías: Franco Sandoval y estudiantes de TBI

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Campus Central, Vista Hermosa III zona 16, Guatemala Centro América

Edificio "L" 3er Nivel. Oficina L-312

PBX: (502) 2426-2626 Ext. 2329 - 2339

www.url.edu.gt

ISSN 2075-888X

ECO

Revista
Académica

Gerencialidad Socio-empresarial

Facultad de
CE&E
ciencias económicas y empresariales
Universidad Rafael Landívar



Universidad
Rafael Landívar
Tradición Jesuita en Guatemala



Índice

Página

Presentación	3
La economía de solidaridad <i>Luis Razeto Migliaro</i>	5
Is the financial system a public good too? <i>Stephen B. Young</i>	20
Un modelo keynesiano de los efectos macroeconómicos de la corrupción <i>Nicholas Virzi y Astrid Beltetón</i>	25
Del turismo tradicional al turismo alternativo <i>Alma Lorena del Cid</i>	35
Teoría de juegos y estrategia empresarial <i>Guillermo Díaz Castellanos</i>	44
Neuromarketing <i>Guillermo Gutiérrez</i>	52
Patrones emergentes de localización de inversiones productivas en las regiones extremas de Chile: nuevos desafíos ambientales <i>Hugo Romero y Pamela Smith</i>	57
Organización comunitaria en proyectos de turismo rural <i>Marlene Flores Abogabir y Juan Carlos Picón Cruz</i>	69
Síntesis de Tesis Meritoria: Gestión de la diversidad mediante el reclutamiento y selección de personas con discapacidad <i>Yanira Navarro</i>	79
Síntesis de Tesis Meritoria: La responsabilidad social empresarial en restaurantes de mariscos de la ciudad capital de Guatemala <i>Andrea Azurdia Del Vecchio</i>	85
Discurso: La acreditación internacional, un compromiso con la excelencia profesional <i>José Alejandro Arévalo Alburez</i>	89
Reseña de libro: De Trapiche a Ingenio. La aventura de una empresa familiar <i>Carlos Luna Rivara</i>	92
Reseña de libro: John Maynard Keynes, 1883-1946: Economist, philosopher, statesman <i>Alberto Fuentes</i>	96
Convocatoria para la postulación de artículos a publicar en la Revista Académica ECO	99

PRESENTACIÓN

Por cuarto año consecutivo, aquí está ECO, una revista académica que es búsqueda y semblanza, reflexión y análisis, crítica y propuesta. Nos ocupamos, igual que en los tres números anteriores, del orden actual y las perspectivas de la economía, la administración y la gerencia.

Esta revista es expresión de preocupación y apertura de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (FCEE) de la Universidad Rafael Landívar (URL) de Guatemala. Decimos preocupación porque partimos de un supuesto: el mundo actual atraviesa un período de crisis y transformación sin precedentes; decimos apertura porque la revista es y quiere ser un diálogo entre voces académicas de distintas universidades y países. En este caso, además de autores guatemaltecos y de la URL se presentan artículos provenientes de Costa Rica, Chile, Estados Unidos y México.

Compartimos tanto visiones generales sobre el mundo económico contemporáneo como tópicos puntuales y específicos. Dentro de los primeros destacamos el artículo del profesor Luis Razeto Migliaro, profesor de la Universidad Bolivariana de Chile y director de la Maestría en Economía Solidaria y Desarrollo Sustentable. El artículo contiene tanto un análisis sobre el divorcio injustificado entre economía y sociedad, como una propuesta de reordenamiento tanto del pensar como del actuar de la economía. Un planteamiento digno de entrar a las aulas universitarias y a los despachos de los actores sociopolíticos de las naciones latinoamericanas.

La crisis financiera contemporánea es cuestionada por Stephen B. Young en un artículo en inglés especialmente redactado para ECO. Young es un

ex diplomático estadounidense que ahora coordina Caux Round Table, un importante foro mundial de debate y propuesta. Su discusión sobre las causas del “colapso de la confianza” y si el sistema financiero es o no un “bien público” implica también un cuestionamiento sobre los roles del Estado.

Nicholas Virzi se ocupa de la corrupción desde un ángulo aparentemente frío y modélico. Sus conclusiones pasan del modelo a la crítica social. Alma Lorena del Cid presenta una propuesta implícita: hacer del turismo alternativo, en contraposición al turismo de masas, una fortaleza de países como Guatemala.

Atenido a datos y a la teoría de juegos, Guillermo Díaz analiza casos recientes de fusiones y adquisiciones bancarias y de la industria cervecera.

Usando ejemplos de empresas embotelladoras de refrescos, Guillermo Gutiérrez nos conduce por la estrategia publicitaria del neuromarketing. Un artículo sobre inversiones productivas en Chile, escrito por Hugo Romero y Pamela Smith, nos pone frente a realidades de un país que viene siendo novedad en cuanto a desarrollo económico y humano. También muestra conceptos como “regiones extremas” y “salmonicultura”, propios de una geografía económica muy particular.

En esta revista académica también compartimos el pensamiento joven de nuevos profesionales; se incluyen aquí dos resúmenes de recientes tesis de licenciatura: uno aborda la problemática de gestión de la diversidad en la selección de personal con discapacidades y el otro la responsabilidad social empresarial en restaurantes de mariscos.

Las reseñas de libros ensanchan nuestro horizonte y ponen nuestros ojos frente a textos difícilmente accesibles. Una de ellas se ocupa de una empresa familiar, el ingenio azucarero La Unión; la otra de un personaje y la repercusión de sus ideas, John Keynes. El primero es anecdótico y puntual, el segundo contextualizante y analítico. En ambos casos se trata de precedentes y puntos de referencia.

La FCEE se encuentra en plena fase de acreditación internacional. En ocasión de recibir tal constancia la licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría, José Alejandro Arévalo pronunció un discurso que en este número de ECO reproducimos.

El mundo contemporáneo de la economía y la empresa reclama lo que se ha convertido casi en eslogan: calidad total, competitividad, producción más limpia, responsabilidad social empresarial. Pero también reclama una actuación de las personas, las empresas y los gobiernos, enmarcada en valores que garanticen la dignidad y trascendencia del ser humano, al mismo tiempo que un estilo de vida ambientalmente responsable. Nuestra coyuntura es grave, pero afortunadamente afloran las iniciativas y las respuestas. Esta revista quiere ser una luciérnaga en la noche gris de Guatemala y la humanidad.

El Consejo Editorial

LA ECONOMÍA DE SOLIDARIDAD

Significado, experiencias y proyecciones

Luis Razeto Migliaro¹

¿Pueden juntarse la economía y la solidaridad?

Economía de solidaridad es un concepto, que si bien apareció hace pocos años, está ya formando parte de la cultura latinoamericana. Cuando empezamos a usar esta expresión y en 1984 publiqué el libro *Economía de solidaridad y mercado democrático*, pude observar la sorpresa que provocaba asociar en una sola expresión los dos términos. Las palabras “economía” y “solidaridad”, siendo habituales tanto en el lenguaje común como en el pensamiento culto, formaban parte de “discursos” separados. “Economía”, inserta en un lenguaje fáctico y en un discurso científico; “solidaridad”, en un lenguaje valórico y un discurso ético. Rara vez aparecían los dos términos en un mismo texto, menos aún en un solo juicio o razonamiento. Resultaba, pues, extraño verlos unidos en un mismo concepto.

Podemos leer numerosos textos de teoría y análisis económico de las más variadas corrientes y escuelas, sin encontrarnos nunca con la solidaridad. A lo más, comparece en ocasiones la palabra cooperación, pero con un significado técnico que alude a la necesaria complementación de factores o intereses más que a la libre y gratuita asociación de voluntades.

La separación entre la economía y la solidaridad radica en el contenido que suele darse a ambas nociones. Cuando hablamos de economía nos referimos espontáneamente a la utilidad, la escasez, los intereses, la propiedad, las necesidades, la competencia, el conflicto, la

ganancia. Y aunque no son ajenas al discurso económico las referencias a la ética, los valores que habitualmente aparecen en él son la libertad de iniciativa, la eficiencia, la creatividad individual, la justicia distributiva, la igualdad de oportunidades, los derechos personales y colectivos. No la solidaridad o la fraternidad; menos aún la gratuidad.

Podemos leer numerosos textos de teoría y análisis económico de las más variadas corrientes y escuelas, sin encontrarnos nunca con la solidaridad. A lo más, comparece en ocasiones la palabra cooperación, pero con un significado técnico que alude a la necesaria complementación de factores o intereses más que a la libre y gratuita asociación de voluntades. Una excepción a esto se da en el discurso y la experiencia del cooperativismo; pero éste, confirmando lo dicho, ha encontrado grandes dificultades para hacer presente su contenido ético y doctrinario al nivel del análisis científico de la economía. Charles Guide expresó muy bien esta ausencia en 1921 en un célebre artículo titulado precisamente “*Por qué los economistas no aman la cooperación*”.

Algo similar nos ocurre cuando hablamos de la solidaridad. La idea de solidaridad se inserta habitualmente en el llamado ético y cultural al amor y la fraternidad humana, o hace referencia a la ayuda mutua para enfrentar problemas compartidos, a la benevolencia o generosidad para con los pobres y necesitados de ayuda, a la participación en

¹ Filósofo, sociólogo, autor de varios libros sobre Economía Solidaria y Desarrollo Económico. Director General de Postgrados la Universidad Bolivariana de Chile. Profesor de la maestría en Ética Social y Desarrollo, de la Universidad Alberto Hurtado, Chile.

comunidades integradas por vínculos de amistad y reciprocidad. Este llamado a la solidaridad, enraizado en la naturaleza humana y siendo por tanto connatural al hombre cualquiera sea su condición y su modo de pensar, ha encontrado sus más elevadas expresiones en las búsquedas espirituales y religiosas, siendo en el mensaje cristiano del amor donde la solidaridad es llevada a su más alta y sublime valoración.

...El trabajo es sólo una parte de la actividad económica y no puede realizarse sino inserto en organizaciones y estructuras económicas...

Sin embargo, desde la ética del amor y la fraternidad, la relación con la economía no ha sido simple ni carente de conflictos. Como en las actividades económicas prima el interés individual y la competencia, la búsqueda de la riqueza material y del consumo abundante, quienes enfatizan la necesidad del amor y la solidaridad han tendido a considerar con distancia y a menudo sospechosamente la dedicación a los negocios y actividades empresariales. Desde el discurso ético, espiritual y religioso lo común ha sido establecer respecto de esas actividades una relación “desde fuera”: como denuncia de las injusticias que se generan en la economía, como ejercicio de una presión tendiente a exigir correcciones frente a los modos de operar establecidos, o bien en términos de acción social, como esfuerzo por paliar la pobreza y la subordinación de los que sufren injusticias y marginación, a través de actividades promocionales, organizativas, de concientización, etcétera.

La realización de actividades económicas en primera persona, la construcción y administración de empresas, con dificultad y por pocos ha sido percibida como un modo de actuación práctica del mensaje cristiano, como una vocación peculiar en la cual puedan concretizarse los valores, principios y compromisos evangélicos. Se ha destacado sí el contenido ético y solidario del trabajo, pero al hacerlo no se ha tenido suficientemente en cuenta que el trabajo es sólo una parte de la actividad económica y no puede realizarse sino inserto en

organizaciones y estructuras económicas de hecho la valoración positiva del trabajo a menudo fue presentada junto a enunciados críticos sobre la empresa y la economía en que se desenvuelve.

Es así que por mucho tiempo los llamados a la solidaridad, la fraternidad y el amor han permanecido exteriores a la economía misma. Hemos comprobado esta distancia en la acción social que instituciones

cristianas realizan entre los pobres, que si bien dan lugar a verdaderas organizaciones económicas, difícilmente son reconocidas como tales. A menudo se hace necesario un esfuerzo consciente para superar las resistencias que ponen muchos de los más comprometidos con esas experiencias a considerarlas como no puramente coyunturales o de emergencia sino como un modo permanente de hacer economía de manera solidaria.

Muchas de esas resistencias se han ido superando entre nosotros desde que S.S. Juan Pablo II en su viaje a Chile y Argentina en 1987, y especialmente en su discurso ante la CEPAL, voceó y difundió con fuerza la idea de una “economía de la solidaridad” en la cual -dijo- “ponemos todas nuestras mejores esperanzas para América Latina”. Tal llamado fue fundamental en la difusión e incorporación a la cultura latinoamericana de la idea de una economía de solidaridad; pero el contenido de ella permanece indeterminado e impreciso para muchos. El enunciado del pontífice no proporciona suficientes elementos como para llenar de contenido una idea de la cual se esperan tantas realizaciones. Poner unidas en una misma expresión la economía y la solidaridad aparece, pues, como un llamado a un proceso intelectual complejo que debiera desenvolverse paralela y convergentemente en dos direcciones: por un lado, se trata de desarrollar un proceso interno al discurso ético y axiológico, por el cual se recupere la economía como espacio de realización y actuación de los valores y fuerzas de

la solidaridad; por otro, de desarrollar un proceso interno a la ciencia de la economía que le abra espacios de reconocimiento y actuación a la idea y el valor de la solidaridad.

Incorporar solidaridad en la economía

Cuando decimos “economía de solidaridad” estamos planteando la necesidad de *introducir la solidaridad en la economía, de incorporar la solidaridad en la teoría y en la práctica de la economía.*

Decimos introducir e incorporar solidaridad en la economía con muy precisa intención. Como estamos habituados a pensar la economía y la solidaridad como parte de diferentes preocupaciones y discursos, cuando llegamos a relacionarlas tendemos a establecer el nexo entre ellas de otro modo. Se nos ha dicho muchas veces que debemos solidarizar como un modo de paliar algunos defectos de la economía, de subsanar algunos vacíos generados por ella, o de resolver ciertos problemas que la economía no ha podido superar. Así, tendemos a suponer que la solidaridad debe aparecer *después* que la economía ha cumplido su tarea y completado su ciclo.

Primero estaría el tiempo de la economía, en que los bienes y servicios son producidos y distribuidos. Una vez efectuada la producción y distribución sería el momento de que entre en acción la solidaridad, para compartir y ayudar a los que resultaron desfavorecidos por la economía y quedaron más necesitados. La solidaridad empezaría cuando la economía ha terminado su tarea y función específica. La solidaridad se haría con los resultados -productos, recursos, bienes y servicios- de la actividad económica, pero no serían solidarias la actividad económica misma, sus estructuras y procesos.

Lo que sostenemos es distinto a eso, a saber, que la solidaridad se introduzca en la economía misma, y que opere y actúe en las diversas fases del ciclo económico, o sea, en la producción, circulación, consumo y acumulación. Ello implica producir *con*

solidaridad, distribuir *con* solidaridad, consumir *con* solidaridad, acumular y desarrollar *con* solidaridad. Y que se introduzca y comparezca también en *la teoría económica*, superando una ausencia muy notoria en una disciplina en la cual el concepto de solidaridad pareciera no encajar apropiadamente.

Hace un tiempo escuché decir a un connotado economista al que se le preguntó por la economía de solidaridad, que es necesario que exista tanta solidaridad como sea posible, siempre que no interfiera en los procesos y estructuras económicas que podrían verse afectadas en sus propios equilibrios. Nuestra idea de la economía de solidaridad es exactamente lo contrario: que la solidaridad sea tanta que llegue a transformar desde dentro y estructuralmente a la economía, generando nuevos y verdaderos equilibrios.

Si tal es el sentido profundo y el contenido esencial de la economía de solidaridad nos preguntamos entonces en qué formas concretas se manifestará esa presencia activa de la solidaridad en la economía. Nuestra pregunta inicial: ¿qué es la economía de solidaridad?, se especifica en esta otra: ¿Cómo se puede producir, distribuir, consumir y acumular solidariamente?

Podemos decir inicialmente que al incorporar la solidaridad en la economía suceden cosas sorprendentes en ésta. Aparece *un nuevo modo de hacer economía*, una nueva *racionalidad económica*.

Pero como la economía tiene tantos aspectos y dimensiones, y está constituida por tantos sujetos, procesos y actividades, y como la solidaridad tiene tantas maneras de manifestarse, la economía de solidaridad no será un modo definido y único de organizar actividades y unidades económicas. Por el contrario, muchas y muy variadas serán las formas y modos de la economía de solidaridad. Se tratará de poner más solidaridad en las empresas, en el mercado, en el sector público, en las políticas económicas, en el consumo, en el gasto social y personal, etcétera.

Hemos dicho poner “más” solidaridad en todas estas dimensiones y facetas de la economía porque es preciso reconocer que algo de solidaridad existe ya en ellas aunque no se lo haya reconocido expresamente. ¿Cómo no reconocer expresiones de solidaridad entre los trabajadores de una empresa que negocian colectivamente, aún cuando los de mayor productividad podrían obtener mejores condiciones haciéndolo individualmente, o cuando algunos llegan a poner en riesgo su empleo por obtener beneficios para todos? ¿O entre los técnicos que trabajan en equipo, compartiendo conocimientos o transfiriéndolos a otros menos calificados? ¿No es manifestación de solidaridad el sacrificio de mayores ganancias que algunos empresarios hacen a veces manteniendo empleos de los que podrían prescindir, preocupados por los efectos del despido en personas y familias que han llegado a conocer y apreciar?

Se dirá que esto sucede rara vez, o que las motivaciones no siempre son genuinamente humanitarias, y puede ser cierto. Pero el hecho es que relaciones y comportamientos solidarios existen. Por lo demás, la solidaridad tiene grados y sería un error reconocerla solamente en sus manifestaciones más puras y eminentes.

Se dice, y es cierto, que el mercado opera de manera tal que cada sujeto toma sus decisiones en función de su propia utilidad. Pero la existencia misma del mercado, ¿no pone acaso de manifiesto el hecho innegable de que nos necesitamos unos a otros, y que de hecho trabajamos unos para otros? ¿No quedan acaso excluidos del mercado aquellos productores que no están muy atentos a satisfacer en buena forma las necesidades reales de sus potenciales clientes?

Esta presencia parcial de la solidaridad en la economía se explica por el hecho que las organizaciones y procesos económicos son el resultado de la acción real y compleja de los hombres que ponen en su actividad todo lo que hay en ellos, y la solidaridad

es algo que, en alguna medida, está presente en todo ser humano.

Con esto no queremos decir, por cierto, que la economía actual sea solidaria. Por el contrario, un análisis de la misma nos pone frente a una organización social y económica en que compiten por el predominio los intereses privados individuales con los intereses de las burocracias y del Estado, en un esquema de relaciones basadas en la fuerza y en la lucha, la competencia y el conflicto, que relegan a un lugar muy secundario tanto a los sujetos comunitarios como a las relaciones de cooperación y solidaridad. Los principales sujetos de la actividad económica están motivados por el interés de ganancia y por el temor a los otros y al poder, más que por el amor y la solidaridad de todos. La mencionada presencia de la solidaridad en la economía es ciertamente demasiado escasa y pobre, pero es *indispensable* reconocerla, por tres razones fundamentales.

La primera, por una exigencia de objetividad científica. La segunda, porque si no hubiera actualmente nada de solidaridad en la economía -en las empresas y en el mercado tal como existen- no vemos cómo sería posible pensar en la economía de solidaridad como un proyecto posible. En efecto, construirla implicaría una suerte de creación *ex nihilo*, de la nada. ¿De dónde habría que traer esa solidaridad que habría que introducir en la economía, y cómo incorporársela si ésta fuera tan completamente refractaria que no habría permitido hasta ahora ni su más mínima expresión? No nos quedaría sino reconocer que la economía y la solidaridad han de mantenerse en su recíproca exterioridad y separación, definitivamente.

Una tercera razón por la que es importante reconocer la presencia de algo de solidaridad en las empresas y en el mercado es la necesidad de evitar el que sería un grave malentendido: pensar la economía de solidaridad como algo completamente opuesto a la economía de empresas y a la economía

de mercado. La idea y el proyecto de una economía de solidaridad no los pensamos como *negación* de la economía de mercado o como alternativa frente a la economía de empresas. Hacerlo sería completamente antihistórico e incluso ajeno al hombre tal como es y como puede ser.

La economía de solidaridad no es negación de la economía de mercado; pero tampoco es su simple reafirmación. Ella expresa más bien, como lo iremos apreciando a medida que avancemos por sus caminos, una orientación fuertemente crítica y decididamente transformadora respecto de las grandes estructuras y los modos de organización y de acción que caracterizan la economía contemporánea.

Las dos dimensiones de la economía de solidaridad

Si la economía de solidaridad se constituye poniendo solidaridad en la economía, ella se manifestará en distintas formas, grados y niveles según la forma, el grado y el nivel en que la solidaridad se haga presente en las actividades, unidades y procesos económicos. Por esto podemos diferenciar en ella y en el proceso de su desarrollo dos grandes dimensiones.

Por un lado, habrá economía de solidaridad en la medida que en las diferentes estructuras y organizaciones de la economía global vaya creciendo la presencia de la solidaridad por la acción de los sujetos que la organizan. Por otro lado, identificaremos economía de solidaridad en una parte o sector especial de la economía: en aquellas actividades, empresas y circuitos económicos en que la solidaridad se haya hecho presente de manera intensiva y donde opere como elemento articulador de los procesos de producción, distribución, consumo y acumulación.

Distinguiremos de este modo dos componentes que aparecen en la perspectiva de la economía solidaria:

un proceso de solidarización progresiva y creciente de la economía global, y un proceso de construcción y desarrollo paulatino de un sector especial de economía de solidaridad.

Ambos procesos se alimentarán y enriquecerán recíprocamente. Un sector de economía de solidaridad consecuente podrá difundir sistemática y metódicamente la solidaridad en la economía global, haciéndola más solidaria e integrada. A su vez, una economía global en que la solidaridad esté más extendida, proporcionará elementos y facilidades especiales para el desarrollo de un sector de actividades y organizaciones económicas consecuentemente solidarias.

En uno u otro nivel la economía de solidaridad nos invita a todos. Ella no podrá extenderse sino en la medida que los sujetos que actuamos económicamente seamos más solidarios, porque toda actividad, proceso y estructura económica es el resultado de la acción del sujeto humano individual y social.

Para expandir la economía de solidaridad es preciso que comprendamos en profundidad la conveniencia, oportunidad e incluso necesidad de construirla. Muchos hombres y mujeres, numerosos grupos humanos, han emprendido caminos prácticos de incorporación de solidaridad en la economía, y así se ha venido y está construyendo economía de solidaridad tanto a nivel global como en un sector económico especial. Tales procesos, por cierto, enfrentan múltiples obstáculos y dificultades y deben hacer frente a tendencias adversas que parecen ser hoy las predominantes. Pero lo que hacen no deja de dar resultados y abrir huellas que otros podrán después seguir con mayores facilidades. Conocer sus motivaciones y los caminos que están siguiendo en sus experiencias nos puede proporcionar abundantes estímulos y razones para no obstaculizarlos en su trabajo, para apoyarlos positivamente y para sumarnos a sus búsquedas.

Conocer esos motivos y caminos y aproximarnos a sus experiencias nos llevará a comprender cuáles son las formas y contenidos de la economía de solidaridad más consecuentemente desarrollada.

En efecto, pensamos la economía de solidaridad como un gran espacio al que se converge desde diferentes caminos, que se originan a partir de diversas situaciones y experiencias; o como una gran casa a la que se entra con distintas motivaciones por diferentes puertas. Diversos grupos humanos comparten esas motivaciones y transitan esos caminos, experimentando diversas maneras de hacer economía con solidaridad.

Esas distintas iniciativas se van encontrando en el espacio al que convergen: allí se conocen, intercambian sus razones y experiencias, se aportan y complementan recíprocamente, se enriquecen unas con otras. Los que llegan por un motivo aprenden a reconocer el valor y la validez de los otros, y así se va construyendo un proceso en el cual la racionalidad especial de la economía de solidaridad se va completando, potenciando y adquiriendo creciente coherencia e integridad. Conociendo esos motivos y caminos, esas búsquedas y experiencias, iremos comprendiendo cada vez más amplia y profundamente qué es la economía de solidaridad y encontraremos abundantes razones para participar en ella.

El camino de los pobres y de la economía popular. Un primer camino hacia la economía de solidaridad parte desde la situación de pobreza y marginalidad en que se encuentran grandes grupos sociales. La pobreza, por supuesto, no es un fenómeno nuevo; pero en las últimas décadas parece haberse extendido prácticamente en todos los países latinoamericanos. Se ha extendido en cuanto al tamaño de la población afectada, que ha venido

creciendo insistentemente hasta alcanzar en algunos países porcentajes que superan el 60% de la población, y se ha profundizado en cuanto a la radicalidad e intensidad que ha llegado a tener, observándose una creciente distancia en los niveles de vida que separan a los ricos y pobres de la región.

Esta expansión de la pobreza tiene causas estructurales profundas, en la reducción de las capacidades de los Estados para proporcionar soluciones a los problemas sociales y en la acentuación del papel del mercado en la asignación de los recursos y la distribución de los ingresos. Ambos fenómenos combinados han implicado una impresionante concentración de la riqueza, junto a extendidos procesos

de marginación y exclusión de grandes sectores sociales.

Como consecuencia de ello, muchas personas y grupos sociales enfrentan un agudo problema de subsistencia. Marginados de la economía oficial, se ven en la necesidad de desplegar verdaderas estrategias de sobrevivencia, realizando cualquier tipo de actividades económicas informales y por cuenta propia para obtener los ingresos que les aseguren la satisfacción de sus necesidades básicas.

Ha surgido así desde la realidad de la pobreza la *economía popular*, que constituye un verdadero proceso de activación y movilización económica del mundo popular. Dicha economía popular combina recursos y capacidades laborales, tecnológicas, organizativas y comerciales de carácter tradicional con otras de tipo moderno, y el resultado es un increíblemente heterogéneo y variado multiplicarse de actividades orientadas a asegurar la subsistencia y la vida cotidiana. Ella opera y se expande buscando intersticios y oportunidades que encuentra en

Pensamos la economía de solidaridad como un gran espacio al que se converge desde diferentes caminos, que se originan a partir de diversas situaciones y experiencias; o como una gran casa a la que se entra con distintas motivaciones por diferentes puertas.

el mercado, aprovecha beneficios y recursos proporcionados por los servicios y subsidios públicos, se inserta en experiencias promovidas por organizaciones no-gubernamentales, e incluso a veces logra reconstruir relaciones económicas basadas en la reciprocidad y la cooperación que predominaban en formas más tradicionales de organización económica. La economía popular en sus varias manifestaciones y formas contiene importantes elementos de solidaridad que es importante reconocer y destacar. Hay solidaridad en ella, en primer lugar porque la cultura de los grupos sociales más pobres es naturalmente más solidaria que la de los grupos sociales de mayores ingresos. La experiencia de la pobreza, de la necesidad experimentada como urgencia cotidiana de asegurar la subsistencia, lleva a muchos a vivenciar la importancia de compartir lo poco que se tiene, de formar comunidades y grupos de ayuda mutua y de recíproca protección. El mundo popular, puesto a hacer economía, la hace “a su modo”, con sus valores, con sus modos de pensar, de sentir, de relacionarse y de actuar.

A ello se agrega el hecho de que cada persona o familia, al disponer de tan escasos recursos para realizar sus actividades económicas, necesita de los cercanos que enfrentan igual necesidad para complementar la fuerza de trabajo, los medios materiales y financieros, los conocimientos técnicos, la capacidad de gestión y organización y, en general, la dotación mínima de factores indispensable para crear la pequeña unidad económica que les permita una operación viable. Así, no es difícil encontrar elementos significativos de solidaridad en las ferias populares, entre los artesanos pobres, entre los pequeños negocios y sus clientelas locales. Incluso, al menos una parte de estas organizaciones económicas parecen ser portadoras de una *racionalidad económica* especial, de una lógica interna sustentada en un tipo de comportamientos y de prácticas sociales en que la solidaridad ocupa un lugar y una función central. Estas experiencias demuestran que existen abundantes beneficios que pueden obtenerse mediante la asociación y cooperación entre personas

y actividades económicas individuales y pequeñas. Operando juntos es posible desplegar actividades de mayor envergadura: se puede, por ejemplo, acceder a mejores precios en el abastecimiento de insumos, o llegar a complementar actividades productivas reduciendo costos, o sustituir intermediarios mediante la comercialización conjunta, o acceder a créditos mediante avales cruzados, o aprender nuevas técnicas productivas y de gestión a través del intercambio de experiencias, etcétera.

El camino de la solidaridad con los pobres y los servicios de promoción social. La realidad de la pobreza abre camino a la economía de solidaridad no sólo por el esfuerzo de los mismos pobres para hacer frente a sus necesidades y problemas. El conocimiento y contacto directo con el mundo de los pobres, por parte de personas e instituciones que se sienten privilegiadas por las oportunidades que han tenido de acceder a mejores condiciones de vida, mueve a muchos a incorporar solidaridad en su actuar económico. En cierto sentido podemos decir que este camino parte de alguna situación de riqueza -personas que tienen abundancia de recursos, un nivel profesional elevado, etc.- que lleva a los más generosos a asumir un compromiso solidario.

En términos económicos, la solidaridad de estos sectores se manifiesta en la forma de donaciones, y ha dado lugar a numerosas instituciones sin fines de lucro, que canalizan, distribuyen, intermedian y ejecutan donaciones, y a la conformación de complejos circuitos de producción y distribución de bienes y servicios que pueden ser considerados como una verdadera *economía de donaciones institucionales*.

Cada institución que intermedia donaciones puede considerarse como una unidad económica que forma parte de la economía de solidaridad y que tiene gran relevancia para el desarrollo de ésta. Las instituciones llamadas sin fines de lucro son verdaderas empresas solidarias, que se diferencian de las empresas del mercado de intercambios

básicamente en que persiguen beneficios para terceros y no para ellas mismas, y en que manifiestan en sus modos de ser y de actuar una racionalidad económica solidaria.

El camino del trabajo. Un tercer camino hacia la economía de solidaridad parte del mundo del trabajo. El trabajo en cualquiera de sus formas y no obstante la división social y técnica que ha experimentado, es siempre en alguna medida y sentido una actividad social. Con la excepción de algunos trabajos simples y artesanales que pueden ser realizados por individuos, la mayor parte de los procesos laborales suponen y exigen la complementación y cooperación activa y directa entre muchos trabajadores. Siendo así, el trabajo genera naturalmente vínculos de solidaridad entre quienes lo realizan. Esta solidaridad se verifica por varios motivos que se refuerzan mutuamente.

Por un lado, en razón de la propia necesidad técnica de complementación entre tareas, funciones y roles que se hacen recíprocamente necesarios. Por otro, debido a que la condición de trabajador homogeniza y pone en un plano de igualdad y horizontalidad a quienes participan en un mismo proceso productivo. Finalmente, en cuanto es una experiencia humana general que el hacer algo juntos, el compartir similares objetivos e intereses, el tener parecidas condiciones de vida, el experimentar los mismos problemas, necesidades y situaciones prácticas, el convivir en un mismo lugar por períodos prolongados y el comprometerse y colaborar en la producción de una misma obra, son situaciones que llevan al establecimiento de relaciones de compañerismo y amistad entre quienes las viven.

Por todas estas razones, entre el trabajo y la solidaridad fluyen valores y energías que los potencian recíprocamente. Puede decirse que la cultura del trabajo contiene muchos elementos de cultura solidaria, del mismo modo que una cultura de solidaridad implica también una cultura del trabajo.

Por el camino que conduce desde el trabajo a la economía de solidaridad transitan distintas experiencias. Unas son las de aquellos trabajadores que no encuentran empleo satisfactorio en el mercado laboral, o que buscando otro modo de trabajo en que puedan encontrar mejores condiciones para realizarlo, experimentan formas de *trabajo autónomo* o independiente, mediante la creación de sus propias pequeñas unidades económicas. Muchas de esas experiencias de organización autónoma del trabajo constituyen un inicio de formas económicas solidarias en que el trabajo asume posiciones centrales. Otras son las de quienes aspirando a recuperar la dignidad y plenitud humana del trabajo, despliegan experiencias de *trabajo asociativo*, en empresas autogestionadas y cooperativas de trabajadores. En fin, en el marco *del trabajo asalariado y dependiente*, están las organizaciones sindicales y gremiales en que los trabajadores defienden y promueven sus intereses y aspiraciones comunes, y que dan lugar a múltiples formas de participación y acción solidarias. A través de estas distintas expresiones asociativas y comunitarias el trabajo está permanentemente introduciendo algo de solidaridad en las empresas y en la economía en general.

El camino de la participación social. Un cuarto camino conducente a la economía de solidaridad se origina en las búsquedas de participación que muchas personas, grupos, organizaciones y comunidades despliegan en los más variados ámbitos de la vida social. Muchos especialmente entre los pobres, los jóvenes, las mujeres, los discriminados por diversas razones, aspiran a participar como protagonistas en las organizaciones de que forman parte y en las diversas instancias de la vida económica, social, política y cultural donde se toman decisiones importantes que afectan sus vidas.

Desde situaciones y vivencias de marginación y extrañamiento emergen constantemente iniciativas tendientes a motivar, promover y efectuar la participación social en diferentes niveles, dando

lugar a organizaciones sociales que adoptan los más variados tipos y modos de funcionamiento.

La participación es expresión de solidaridad a la vez que la crea y refuerza. Es expresión de solidaridad en la medida que por ella se ejerce una actividad integradora, que compromete a las personas en una empresa y proyecto común, en cuya realización y desarrollo asumen y comparten responsabilidades. La participación configura sujetos colectivos, asociativos o comunitarios, que hacen pesar su conciencia y voluntad, sus ideas, objetivos, intereses y aspiraciones, en la toma de decisiones respecto de actividades y procesos que le conciernen. A su vez, la participación crea y refuerza vínculos, relaciones y valores de solidaridad entre quienes la realizan y en las organizaciones implicadas o afectadas por su ejercicio y por las mismas decisiones emanadas por su intermedio. La participación social implica esencialmente un proceso de constante comunicación, de intercambio de experiencias y de informaciones, de buscar el consenso a través de la puesta en común de los objetivos, ideas, intereses y aspiraciones de cada uno. En el proceso de participación y búsqueda de las decisiones más apropiadas, se produce una aproximación de la conciencia y la voluntad de los sujetos intervinientes.

La participación social puede concebirse de dos modos: como cooperación de los dirigidos en el ejercicio de la autoridad, y como forma de gestión asociativa y solidaria. En ambos sentidos, en cualquier nivel de la organización social en que se verifique, la participación *incorpora* solidaridad en la economía al hacerla presente y operante en aquella función y factor tan relevante y central como es la gestión y dirección de los procesos.

El camino de la acción transformadora y de la lucha por cambios sociales. Un quinto camino que lleva hacia la economía de solidaridad parte de aquella “conciencia social” que se expresa en la acción o la lucha por el cambio de las estructuras sociales.

Gran parte de la inteligencia humana se ha ocupado en elaborar proyectos de “nueva sociedad” y en identificar las vías y estrategias para realizarlos. Muchas son las organizaciones sociales y políticas que se plantean efectuar transformaciones en la sociedad o construir nuevas relaciones sociales, para lo cual despliegan –con diversa orientación y perspectiva ideológica– una infinidad de acciones y luchas que involucran a numerosos grupos de personas. Existe en toda sociedad humana una *energía transformadora* que genera tensiones, búsquedas, acciones y conflictos que dinamizan la sociedad, impide la autocomplacencia del orden establecido y orienta la experiencia humana por nuevos derroteros.

En la época moderna las principales energías transformadoras han estado orientadas a cambiar el “sistema económico” imperante definido como capitalista, del cual se critica la estructura de valores que exige y difunde entre las personas y por toda la sociedad (utilitarismo, individualismo, consumismo, etc.), y también los efectos desintegradores que tiene en la organización social (división de clases sociales, distribución regresiva de la riqueza, explotación del trabajo, etc.) derivados de la concentración de la propiedad y de la subordinación del trabajo al capital.

Independientemente del juicio que puedan merecernos los distintos proyectos de transformación social que se han experimentado en la época moderna, de sus reiterados fracasos e insuficiencias, de sus deformaciones ideológicas y políticas, no puede desconocerse que prácticamente todos ellos han estado presididos por la intención de construir una sociedad más justa y solidaria, y que en su desarrollo han dado lugar a expresiones notables de solidaridad.

Cuando actualmente diversos grupos que aspiran a profundos cambios sociales se encuentran desorientados; cuando los proyectos que han guiado las luchas por una mejor sociedad han sido

derrotados; cuando los resultados de tanta lucha y tanto esfuerzo orientado según la lógica de la política y del poder han mostrado su precariedad e insuficiencia; cuando, no obstante todo eso, un proceso de cambios sociales profundos se hace aún más necesario y urgente; cuando un nuevo modo de acción transformadora empieza a vislumbrarse en sus contenidos y formas, enfatizando la importancia de la acción que se realiza en y desde la sociedad civil, las búsquedas orientadas en la perspectiva de la economía de solidaridad abren un camino original y una nueva esperanza que comienza a ser perseguida por muchos.

No pretendemos afirmar que sea éste el único camino posible y eficaz para encauzar las aspiraciones a una sociedad mejor a la existente; pero constituye -y así lo entienden cada vez más sectores- una forma real y concreta de transformar la sociedad, plenamente coherente tanto con los contenidos del cambio actualmente necesario como con las formas de una nueva acción transformadora que se percibe como necesario explorar

Es coherente con el objetivo que ha primado en la mayor parte de las luchas sociales, en el sentido de construir un nuevo tipo de economía, diferente a la economía capitalista de la que se critica la explotación y subordinación del trabajo, la división de clases sociales, la distribución tan desigual de la riqueza, el individualismo y el consumismo exagerados. Es coherente también con los valores que a lo largo de toda la historia moderna han orientado las búsquedas y proyectos de cambio social: la libertad, la justicia, la fraternidad, la participación. La economía de solidaridad va construyendo estos valores en la realidad cotidiana, y su acción no se desvía por supuestos atajos que postergarían su realización hasta después de lograr objetivos de

El desarrollo económico tal como se ha dado en el mundo moderno, parece haber llegado a límites superados, los cuales comienzan a generar más problemas que beneficios: desequilibrios ecológicos, desintegración social, deterioro tendencial de la calidad de vida, pérdida del sentido humano del proceso, etcétera.

poder político en vistas de cambios pretendidamente totales.

Las motivaciones que generan energías transformadoras encuentran en ella cauces coherentes. En la economía de solidaridad, en efecto, encuentran cabida y oportunidades de superación y participación los sectores sociales postergados o desmembrados en el orden económico y social establecido, y en ella pueden entregar todo su aporte creativo quienes aspiran a concretizar e impregnar la vida y el orden social con ideas y valores más altos.

El camino del desarrollo alternativo. Un sexto camino que orienta en la perspectiva de la economía de solidaridad surge de la preocupación por el desarrollo económico. Desde hace un tiempo se ha empezado a hablar de la necesidad de “otro desarrollo”, de un desarrollo alternativo, sustentable, integral. Ello porque el desarrollo económico tal como se ha dado en el mundo moderno, parece haber llegado a límites superados, los cuales comienzan a generar más problemas que beneficios: desequilibrios

ecológicos, desintegración social, deterioro tendencial de la calidad de vida, pérdida del sentido humano del proceso, etcétera.

Otro desarrollo significa otra economía. Y esa otra economía que pueda conducirnos al desarrollo deseado, se descubre desde

varios ángulos y por convergentes razones que ha de ser más solidaria que la actual. Cuando se piensa en un desarrollo alternativo, parece obvio que ha de implicar el desarrollo de los sectores sociales menos desarrollados económicamente; que ha de ser ecológicamente sustentable; que debe conducir a niveles superiores de integración social; que ha de estar presidido por valores de justicia y solidaridad. En todos estos sentidos, la economía de solidaridad

se presenta como un camino apropiado desde el cual puede efectuar una contribución sustancial, indispensable y eficiente. Quienes buscan “otro desarrollo” porque han comprendido que el actual modo de desarrollo ya no es un proceso que garantice el logro de las aspiraciones fundamentales de los seres humanos, han empezado a encontrar en la economía de solidaridad un camino y un modo apropiado de contribuir a su realización.

El camino de la ecología. Un séptimo camino hacia la economía de solidaridad surge de la creciente preocupación por el deterioro del medio ambiente, y de la conciencia de que los desequilibrios ecológicos se originan en la economía. El problema ecológico surge en la relación del hombre con la naturaleza; una relación que a diferencia de la que establecen con ella los animales no es directa y natural: está mediatizada por la economía. Entre el hombre y la naturaleza se levantan, en efecto, los complejos y dinámicos procesos de producción, distribución, consumo y acumulación. La economía es, en esencia, *un proceso de intercambio vital entre el hombre y la naturaleza*, por el cual ambos resultan transformados.

Hasta hace algunos años existía una concepción optimista de este proceso de transformación. Se suponía que la acción del hombre sobre el medio significaba un proceso de *humanización del mundo*, resultante de la incorporación de lo humano en el mundo natural. Mediante su inteligencia, imaginación, creatividad, ciencia y trabajo, el hombre convertiría el paisaje natural en un paisaje humano, supuestamente superior en atención a la naturaleza superior del hombre mismo. El problema ecológico ha venido a cuestionar radicalmente esta hipótesis progresista. Los deterioros del medio ambiente nos hacen descubrir dolorosamente que el proceso de transformación de la naturaleza por la tecnología y el trabajo humano no siempre resulta positivo, pudiendo al contrario provocar desequilibrios que afectan al hombre mismo y que podrían incluso destruir la habitabilidad de la tierra.

Pues bien, si la transformación de la naturaleza y del hombre que se verifica a través del intercambio vital entre ambos puede ser humanizador y destructor al mismo tiempo, decisivo será *el modo de hacer y organizar la economía*. Si la ecología depende de la economía, la existencia de un serio problema ecológico pone de manifiesto la existencia de muy serios problemas en la economía tal como se encuentra organizada actualmente, al tiempo que plantea la necesidad y urgencia de desarrollar otros modos de organizarla.

Ahora bien, la indagación de las causas económicas del deterioro ecológico está poniendo en evidencia cada vez más claramente, que ellas se encuentran fundamentalmente en el modo individualista, competitivo y conflictivo, concentrador y excluyente, de una economía muy poco solidaria, que no se hace cargo de graves efectos sociales y medioambientales. Y cuando se buscan soluciones concretas a los problemas medioambientales, también cada vez con mayor claridad y frecuencia se piensa en modos de producir, de distribuir, de consumir y de acumular más solidarios que los actuales.

Cuando se introduce la solidaridad en la economía, parece que las actividades económicas se tornan ecológicamente sanas. Para que la economía no implique un deterioro del medio ambiente sino la transformación humanizadora y armoniosa de la naturaleza es preciso, en efecto, que al producir y trabajar, al utilizar los recursos y energías naturales, al apropiarnos de la riqueza y distribuirla socialmente, al consumir los productos necesarios para nuestra satisfacción, al generar y acumular los excedentes que nos sirvan en el futuro, nos preocupemos de los efectos que tienen nuestras decisiones y actividades sobre los demás y nos hagamos responsables de las necesidades de toda la comunidad, incluidas las generaciones venideras.

Así lo están empezando a experimentar quienes han comprendido los orígenes y profundidad de los problemas ecológicos y buscan consecuentemente

los medios eficaces para superarlos. Tales búsquedas vienen a coincidir en la misma dirección en que procede la economía de solidaridad.

El camino de la mujer y de la familia. El octavo camino hacia la economía de solidaridad surge de la problemática de género y de la familia. Los cambios que han afectado y continúan verificándose en la situación de la mujer, en la relación entre los sexos y en la organización de la familia, constituyen un proceso de transformación cultural que podemos considerar entre los más importantes de nuestra época. Con ellos una serie de nuevos fenómenos y tendencias aparecen en la vida cotidiana, en los comportamientos y relaciones sociales y también en las actividades económicas y políticas.

Desde la realidad de la familia en crisis y desde la situación de la mujer, surge la posibilidad de un proceso de recuperación de personalidad y comunidad a la vez; proceso que por diversas razones se orienta también en la perspectiva de la economía de solidaridad. En efecto, la crisis de la familia ha impulsado a ciertos grupos de personas a experimentar otras formas de trabajo, producción y consumo. Si en gran medida la reducción y crisis de la familia, así como la discriminación de género, ha sido resultado de un modo de organización de la economía, será en otro modo de organización económica que la mujer y la familia podrán realizar su vocación de manera más plena. Y muchos empiezan a descubrir que en el marco de la economía de solidaridad se torna posible crear condiciones para una recuperación de la familia como unidad social que realiza su verdadera vocación y plenitud de sentido, y para una nueva inserción de la mujer, no subordinada ni discriminatoria, en el trabajo y la sociedad.

El camino de los pueblos antiguos. Un noveno camino hacia la economía de solidaridad es el que se origina en los pueblos y etnias originarios del continente, en las diversas comunidades indígenas que buscan rescatar sus propias culturas ancestrales y

reconstituir sus tradicionales modos de vida. Los grupos indígenas constituyen en América Latina una proporción significativa de la población. No se trata de un solo pueblo de características étnicas y culturales homogéneas, sino de un archipiélago de pueblos y comunidades que tienen cada uno su propia lengua, historia, cultura, religión y modos de vida. Ninguno de ellos conserva intactas sus tradiciones, que sufrieron el impacto en muchos casos devastador de la conquista y colonización y experimentaron sucesivamente los efectos desarticuladores de la subordinación a los Estados nacionales, de su contacto con la industrialización y de su interacción con los mercados modernos. Pero permanecen latentes y vigentes en ellos los valores estructurantes de sus culturas tradicionales.

En los últimos años los pueblos indígenas han visto acentuarse su marginación económica, social y cultural, como consecuencia de la reestructuración de las economías nacionales en el marco de los procesos de modernización y de los concomitantes esfuerzos tendientes a reinsertar las economías latinoamericanas en los mercados mundiales. Esta vivencia de la marginación está despertando en muchos de ellos cierta tendencia a revalorizar sus modos tradicionales de hacer economía, sea por reacción contra un modelo económico que los excluye o por la simple necesidad de subsistir en un contexto adverso. Es también la forma en que los mismos pueblos indígenas, o sectores dentro de ellos, reafirman su identidad ante la amenaza que les plantea la homogenización cultural inducida por los medios de comunicación social. Esas culturas seculares, no obstante su progresiva desarticulación, conservan aún la vitalidad suficiente para proporcionar identidad social a esas comunidades y pueblos empobrecidos, que encuentran en ella también las motivaciones y fuerzas necesarias para luchar por su sobrevivencia.

El esfuerzo por recuperar sus valores e identidad cultural se vincula estrechamente a la revalorización

de formas de trabajo, tecnología, organización, distribución y reproducción económica que objetivan aquella cultura. Formas económicas que se distinguen por consistentes elementos comunitarios y de integración solidaria. En efecto, las economías de los pueblos originarios de América Latina se caracterizaban por tener como sujeto principal a la comunidad, integrada en base a formas de propiedad comunitaria, al trabajo colectivo y a relaciones de reciprocidad y cooperación.

El camino del espíritu. Durante mucho tiempo las búsquedas de espiritualidad y sentido de comunidad establecieron con el mundo de lo económico un cierto antagonismo o, al menos, un cuidadoso distanciamiento, en razón de las orientaciones predominantes en éste. En efecto, las estructuras, actividades y comportamientos económicos a menudo contradicen los valores y principios defendidos por las grandes religiones y por las búsquedas humanistas y espirituales en general.

La observación de la realidad económica desde la óptica de esos valores y principios pone de manifiesto la existencia de una grave explotación del hombre, su reducción a mero factor instrumental de producción, la exacerbación del individualismo en las relaciones sociales, la búsqueda de la riqueza material y del éxito económico como meta que suplanta la persecución racional de la felicidad, el sometimiento de los hombres a las supuestas leyes objetivas del mercado o de la planificación, la alienación y objetivación del sujeto. Así, es en la economía donde se aprecia el mayor distanciamiento del comportamiento práctico y de las formas de pensar y de sentir, respecto a los que propone el mensaje de las grandes religiones y espiritualidades humanas.

Frente a la economía esas búsquedas espirituales y comunitarias desarrollaron una actitud crítica más o menos sistemática. La relación que se ha tendido a establecer con la economía ha sido más bien externa y conflictual: como denuncia de las injusticias que en ella se producen, como ejercicio de una presión

moral que exige correcciones en los modos de operar establecidos, o bien en términos de acción social, como esfuerzo por paliar la pobreza de los que sufren injusticias y marginación mediante actividades asistenciales, promocionales o de concientización, o buscando rescatar el valor del ser humano.

Actualmente muchos comprenden que no es suficiente la valoración espiritual y cristiana del trabajo, aunque sin duda es importante todo esfuerzo que se haga por dignificarlo y obtener para él un trato justo. No es suficiente porque en la economía el trabajo no puede existir solo sino en relación con los demás elementos necesarios para la producción, combinado y organizado en unidades económicas o empresas, y todas ellas formando parte de un complejo sistema económico de producción, distribución, consumo y acumulación. Por otro lado, no es suficiente tampoco formar la conciencia interior de los empresarios, aunque sea importante que sus decisiones lleguen a estar influidas por principios y valores humanistas y cristianos. No es suficiente porque ellos operan en un tipo de organización -la empresa- y de articulación económica -el mercado-, que los condicionan con tal fuerza que no pueden dejar de actuar y decidir conforme a los criterios predominantes en la economía sin correr el riesgo de verse seriamente perjudicados y finalmente excluidos de ella por ineficientes.

Lo que hoy comienza a percibirse con creciente claridad desde la óptica de quienes aspiran a vivir la economía en conformidad con los valores y principios espirituales y cristianos, es la necesidad de comprometerse comunitaria o asociativamente en la creación y desarrollo de empresas de nuevo tipo, organizadas conforme a una racionalidad económica especial, según la cual las formas de propiedad, distribución de excedentes, tratamiento del trabajo y demás factores, acumulación, expansión y desarrollo, y en general todos los aspectos relevantes, queden definidos y organizados de manera coherente con las exigencias que derivan de aquellos principios y valores. Y también la necesidad

de iniciar y desarrollar procesos transformadores de la economía global, tanto mediante la presencia y la acción de estas mismas empresas alternativas como a través de acciones que se desenvuelvan a nivel del mercado y de las políticas económicas que inciden en la economía global y en sus dinámicas de desarrollo.

Pues bien, no es difícil comprender que tales modos nuevos de organizar y realizar las actividades económicas van encaminadas en la perspectiva de la economía de solidaridad. En efecto, las búsquedas espirituales y religiosas promueven los valores del amor y la solidaridad entre los hombres, destacan el trabajo humano como expresión de la dignidad del hombre y fuente de importantes virtudes, fomentan el sentido de comunidad, resaltan la gratuidad, la reciprocidad y la cooperación como expresiones superiores de fraternidad, promueven un cierto desapego de los bienes materiales y un consumo responsable de éstos en función de satisfacer con equilibrio y de manera integral las necesidades humanas. Se plantean, así, en el núcleo mismo de la economía de solidaridad.

La economía de solidaridad, realidad y proyecto multifacético

Hemos visto diez principales caminos hacia la economía de solidaridad. Ellos parten de distintas situaciones y problemas que involucran a inmensas multitudes de personas: los pobres y marginados, los privilegiados y los ricos, los trabajadores, los que quieren participación, los que aspiran a una sociedad mejor, los que promueven el desarrollo, las mujeres, las familias, los que están preocupados por los problemas ecológicos, las etnias y pueblos originarios, los que buscan vivir una fe y el amor fraterno. Desde estas distintas situaciones, al interior de estos grandes conjuntos humanos, surgen grupos de personas que haciéndose cargo de problemas reales y actuales de su propia realidad, empiezan a experimentar nuevas formas económicas centradas en el trabajo y la solidaridad.

Los que empiezan a transitar por esos caminos, en una primera etapa son pocos: los más audaces, los pioneros, los que primero se dan cuenta de que es posible. Ellos enfrentan las mayores dificultades, los más grandes obstáculos, porque todo comienzo es difícil: hay que aprenderlo todo, avanzar a tientas, experimentar y por tanto errar, sufrir la incomprensión de los que no creen o no quieren, disponer de pocos medios y de escasa colaboración y apoyo. Pero a medida que van realizando lo que quieren, su testimonio invita a otros que se suman y el grupo que marcha se irá engrosando. Para éstos el camino es ya más fácil porque pueden aprender de los primeros que están dispuestos a compartir sus experiencias y a enseñar lo que han aprendido.

Además, a poco andar, los que iniciaron la búsqueda por una motivación y por uno de los caminos se van encontrando con los que se orientan en la misma dirección por motivos y caminos diferentes. Entonces aprenden unos de otros y, sobre todo, se refuerzan recíprocamente en sus motivaciones. Los que van construyendo economía de solidaridad buscando superar su pobreza y marginación, se encuentran con quienes lo hacen buscando una sociedad más justa y fraterna; los que aspiran a la participación social se encuentran con las mujeres que buscan su desarrollo integral y su plena inserción en la sociedad; los que están preocupados por la ecología se encuentran con los que están motivados por una búsqueda espiritual superior, aprendiendo ambos que una cosa no puede ir separada de la otra; los que se proponen un trabajo digno, autónomo y autogestionado se encuentran con el apoyo de profesionales e instituciones que les aportan recursos y el saber indispensables; los que están interesados en otro desarrollo perciben que los pueblos originarios poseen el secreto de su realización. Unos se encuentran con otros, y los diez grupos se van unificando, descubriendo la coherencia de sus esfuerzos y la complementariedad de sus objetivos: van profundizando juntos el sentido de lo que hacen, y entonces se vinculan, se apoyan, organizan encuentros, forman redes.

Han partido de distinto lugar, las organizaciones que crean son diferentes, pero todos ellos van introduciendo solidaridad en sus experiencias económicas y en la economía en general. Los procesos que impulsan asumen diferentes nombres: economía popular, autogestión, cooperativismo, organización de base, desarrollo local, economía alternativa, movimiento ecológico, desarrollo de la mujer, microempresas familiares, identidad étnica, artesanía popular, gandhiana, etc. Es la expresión de la riqueza de contenidos y formas de esta búsqueda polivalente.

Se dirá que en todo nuestro planteamiento de la economía de solidaridad hay una gran dosis de idealismo

y utopismo; que la realidad de esas diferentes experiencias no es tan solidaria como se dice o se

Los procesos que impulsan asumen diferentes nombres: economía popular, autogestión, cooperativismo, organización de base, desarrollo local, economía alternativa, movimiento ecológico, desarrollo de la mujer, microempresas familiares, identidad étnica, artesanía popular, economía cristiana, gandhiana, etc. Es la expresión de la riqueza de contenidos y formas de esta búsqueda polivalente.

quiere creer; que son todas experiencias pequeñas y casi siempre marginales. Pero no estamos hablando de metas logradas ni de realidades perfectas, sino de caminos, de iniciativas, de experiencias, de proyectos. Se trata, en verdad, de un proceso incipiente pero real, cuyos caminos recién empiezan a ser recorridos pero que muestran ya numerosas realizaciones y logros. Lo que puedo afirmar con certeza es que la economía de solidaridad no es utópica. Utópico es lo que no está en ningún lugar, y la economía de solidaridad está un poco en todas partes, y desde allí donde está nos invita a desarrollarla, al menos por diez importantes razones. Cuando Juan Pablo II dijo que “la economía de la solidaridad es la gran esperanza para

América Latina”, no hizo una afirmación vanamente retórica.

IS THE FINANCIAL SYSTEM A PUBLIC GOOD TOO?

Stephen B. Young¹

In late 2008 the United States government injected massive amounts of public money into private firms in order to absorb the losses accumulated by Wall Street investment banks and other financial institutions like AIG in the quest for personal profit. The gains from financial intermediation were privatized while the losses were socialized to all American taxpayers. The government deemed the functions of these large financial institutions so vital to the economy that they could not be allowed to fail.

Senior officers of these private firms had paid themselves billions in compensation while setting humanity up for a major economic recession. The losses in global equity markets during 2008 were some US\$30 trillion. Asset losses of that magnitude cause great harm to rich and

poor alike as spending declines and jobs are lost as a consequence. The world entered a serious recession which, in 2009, was met with huge additional government outlays to stimulate new consumption and stem employment decline.

In this case, private self-interest did not serve the public good.

So why should governments step in with taxpayer money and save the private sector firms who caused the crisis from bearing the full consequences of their irresponsible business strategies?

Why should governments step in with taxpayer money and save the private sector firms who caused the crisis from bearing the full consequences of their irresponsible business strategies?

What should happen when private interest and public necessity become mingled and interdependent? Should private interest then be saved from its worst attributes?

This, to me, is the moral framework which surrounds discussions of what economists call “public goods”. Such goods have special characteristics: they produce many positive externalities; because they can be used by many at no additional marginal costs to anyone, they support free-riders seeking to take advantage of what is before them. No concept of ownership really applies to these goods since people can’t be stopped from receiving their benefits. Who owns clear air for example? And, since no one can make others pay for access to all the possible profits from using such public goods, there is

little selfish incentive to produce public goods. Most often, the public by which is meant government is tasked with producing public goods.

By contrast, self interest is understood as guiding the actor only towards those actions from which he or she derives personal benefit. If others are to benefit from a transaction – say obtaining bread or meat for a meal – then they are expected to pay for what they desire to have. Goods which can be owned under an undisputed title, which title can be transferred with full rights to another, are considered private, not public, goods.

¹ Global Executive Director, The Caux Round Table

Public goods are a special blessing and a boon; they add to society's stock of social capital, promoting interactions, growth in knowledge, cleaner environments, and trust in the marketplace. They are akin to the advantages that Adam Smith famously said were produced by an "invisible hand" when private market transactions yield unintended positive benefits to third parties who in turn don't have to pay for these increments in their happiness. Many small self-centered transactions accumulate into social institutions of growth and prosperity that benefit the many.

Many commentators, especially classical Marxists, are skeptical that public goods can be produced in sufficient quality by self-interested private actors seeking to vindicate their own schemes. Adam Smith's faith in "an invisible hand" is not shared by everyone.

A financial service infrastructure of lenders, banks, traders, stocks and bonds, brokers, buyers of commercial paper, etc., is the heart and lungs of capitalism. Without financial markets, commerce and industry will struggle to fund their employees, their suppliers, and their plant and equipment. Few public goods are as needed as are financial services.

And, the recent financial crisis of 2008/2009 would seem to enshrine this skepticism as unchallengeable.

So since self-interested people are unlikely to invest time and money in the production of public goods, societies that seek to enjoy them most often turn to government to provide what private markets may turn their backs on.

National security, law and order, education, public health, roads and bridges – these are the most common forms of public goods provided by governments. And, generally most advanced societies tax the private sector to pay for such public benefits.

Interestingly enough, by the way, the conservative point of view in recent years has pointed out that such public good need not always be provided by government. Government could tax but then

could pay private sector entrepreneurs to deliver the desired services – vouchers for education, food stamps to feed the poor, private companies running prisons or providing security services in Iraq.

But from the above analysis, we can see that tasking private firms with provision of public goods is risky. Private firms may deviate from their duty by seeking too much selfish short-term profit. This is what happened in Wall Street and global financial institutions. They were tasked with making markets in credit and providing

access to money to drive capitalism. They did so in a way that turned prudent investment into speculation, adding too much risk to the system. They piled debt on debt until the pile of IOU's grew so big that it collapsed under its own weight. It was a house of cards, not a sound public system of finance.

A financial service infrastructure of lenders, banks, traders, stocks and bonds, brokers, buyers of commercial paper, etc., is the heart and lungs of capitalism. Without financial markets, commerce and industry will struggle to fund their employees, their suppliers, and their plant and equipment. Few public goods are as needed as are financial services.

Such services can be purchased, of course, and can be provided at a substantial profit. So, private firms in market arrangements can and do support the many financial needs of advanced industrial societies and globalization seeking to profit for themselves as they meet consumer needs.

Might it not be the case that when the needs of many consumers are similar, that the good they seek takes on a public character as part of the common good?

And yet, as we have seen in last year's collapse of trust and confidence in financial markets, private arrangements can lead to dysfunctional outcomes that erode the amount of public good provided to support capitalism with financial intermediation. Such over-leveraging when trading markets are going up and then de-leveraging when they drop actually produces "public bads" in the form of recessions.

Recently as I walk our little dog, Jolie, in Mears Park near our home in downtown Saint Paul, Minnesota, I have been thinking about how society can reliably provide public goods.

Mears Park is a public park covering a square city block, owned by the City of Saint Paul. It is lovely and well designed: flower beds artfully placed along curving paths; an artificial stream flowing under aspen trees to take advantage of the sloping terrain; shade trees in nice rows protecting a grassy slope; classical music playing most of the time. The Park is cool and verdant on hot summer days in wonderful contrast to the streets all around it.

I enjoy this park without really paying for it or working on it. The share of my city taxes that goes to maintenance of Mears Park is so small as to be irrelevant to my sense of my annual income and expenses. This is true for everyone who uses and enjoys the park.

But I notice limits to the arrangements that make for this public good. First of all, maintenance by workers in the City's Parks and Recreation Department can be desultory and at times negligent. Grass may not be replaced when bare patches appear, not cut when it should be. Broken benches are taken away and not replaced. Litter can accumulate on the paths where I walk Jolie.

Second, owners who walk their dogs do not always pick up after them. The poop left behind can accumulate. A thoughtless few set bad examples

of public responsibility and then others let their behavior fall to that inconsiderate lowest common denominator.

When this happens, Mears Park suffers from a tragedy of the commons – what is common and a potential public good becomes trashed and ruined by heedless individual exploitation.

There are rules about picking up after your dog but no policing so individual short-sightedness (on Wall Street this motivation is referred to as greed) gets the better of the public interest and, in the long-run, we all suffer.

What to do?

Mears Park also benefits from a group of dedicated volunteers. For no money and under no compulsion from the City, they plant and weed the flower beds and pick up the trash – but not the dog poop. Their personal commitment of time and money – they work for no market reward – really makes the Park a more valuable public good. Without them it would most likely be forlorn and run down; tawdry and off-putting; unappealing and derelict.

So as I walk Jolie (always trying to remember to bring a plastic bag to pick up after her) I speculate as to why these volunteers give of themselves to create for an anonymous public the charming good of a lovely park in the middle of a city.

Their commitment of their own labor, part of their values and personality, turns part of the public part into private spaces. What they tend to become is an extension of their values and personalities. But such private spaces are simultaneously shared with everyone who comes to the park. Sort of an invisible hand of service reaches out from the volunteers to all-comers. Only their work on their respective garden plots is very intentional and they know others can and will benefit from their labors.

It's odd: a personal, private commitment brings out the best in a public good. Public benefits flowing from private interest. Why do they do it?

I really can't answer the question. I only know one or two of the volunteers superficially. One loves flowers and to garden. Working in the park gives her pleasure and a sense of achievement that she can't get in her neighboring apartment. The other just seems like a good person, a good citizen who goes out of his way to help others.

Some trait of personal character, therefore; something in the inner moral make-up of these two volunteers brings about a public good that I can enjoy without paying for it. I do, of course, always try to thank them when I meet them working on their allotted sections when I am walking Jolie. It seems the least I can do to reward and encourage their good citizenship.

They demonstrate civic virtue I would say. And my city of Saint Paul is better because of the energy springing from that private virtue. Such virtue is a profound public good that leads to many benefits.

What if all the volunteers just walked off the job and stopped taking care of the park? Should there be retribution for their thoughtlessness? We would all suffer some and be disappointed. Our expectations of what the park could be would be dashed.

We don't discipline volunteers do we? Just like we don't usually discipline private entrepreneurs when they walk off the job of providing us with public goods that we have come to rely on

But is there a point where the mingling of private efforts and resources with the production of a public good becomes so material that negligence on part of private providers

should meet with some disciplinary consequence to vindicate the public interest?

There is actually law on the point. In the 1872 United States Supreme Court Case of *Munn v. Illinois*, the Supreme Court held that when a private business is so conducted that it knowingly becomes "affected by a public interest" that business subjects itself to public supervision and control.

The case involved a monopoly of the grain trade through Chicago, affecting the price of wheat for farmers in the West and of bread for consumers in East. The monopoly was of the grain elevators that received wheat from Minnesota and the Dakotas, stored it and then reshipped it to mills and bakers in eastern cities like Boston, New York, and Philadelphia.

The business of running the elevators was private, but the consequences of the prices charged for grain storage impacted the public. Therefore the business was, said the Supreme Court, affected with a public interest – it was providing a public good in facilitating wealth and commerce and good diets for consumers. The public good was external to the income statements and balance sheets of the grain elevator companies, but none-the-less, was a real good in the lives of those who depended on the trade in grain for their incomes or for their bread.

Is there a point where the mingling of private efforts and resources with the production of a public good becomes so material that negligence on part of private providers should meet with some disciplinary consequence to vindicate the public interest?

If financial services firms provide vital public goods, then the public should have a say in the risks put upon the public by those who seek to profit by putting their capital into such enterprises. Private property so placed into a chain of consequences

that has great public impact should be burdened with an easement in favor of the public so that excessive self-regard does not lead to a tragedy of the commons and the destruction of wealth.

In the run up to our current financial crisis, we lived through a tragedy of the commons where heedless exploitation of current opportunity left everyone worse off in the long run as the stocks of “public good” were depleted.

The provision of public goods mandates consideration of ethics. Public goods involve the interest of many, not just a few. Providing them is a form of stewardship; it is like the task of the shepherd to take care of the flock, to give them clean water and good pasture and to keep the wolves away.

Providing public goods we may say is like holding an office; it is a duty and a responsibility in the use of power. The power is there to serve others, not to serve the self above others.

The lesson to be learned from the financial crisis of 2008 is that in financial markets, private firms motivated by self-interest can provide institutional public goods with efficiency but at a risk. Government must have a role to minimize that risk and insure the continuous production of needed public goods in financial intermediation.

UN MODELO KEYNESIANO DE LOS EFECTOS MACROECONÓMICOS DE LA CORRUPCIÓN

Nicholas Virzi¹ y Astrid Beltetón²

Introducción

La discusión sobre la política económica y social en Guatemala se caracteriza por una marcada inconmensurabilidad, en el sentido kuhniiano, entre los dos principales paradigmas económicos, el neoliberalismo y el keynesianismo. El debate no se limita a la academia, sino se extiende al ámbito político, donde las políticas económicas y sociales se llevan a cabo. Por un lado, la izquierda política desea aumentar la recaudación impositiva para que se puedan financiar las políticas sociales y económicas ambiciosas de su preferencia³. El sector privado, por el otro, se opone a cualquier intento de aumentar impuestos⁴ respaldando sus argumentos al señalar la corrupción e ineficiencia en el gobierno. Este debate entre paradigmas económicos en Guatemala se ha caracterizado más por la disputa ideológica que por el diálogo intelectual.

Son pocas las obras que sintetizan los argumentos de ambos campos en un sólo modelo. Un trabajo como tal contribuiría a la reducción de la inconmensurabilidad entre los dos paradigmas económicos, el liberalismo y el socialismo, el logro de un modesto consenso intelectual y mejores políticas económicas orientadas al largo plazo.

El presente artículo se orienta en este sentido, al presentar un modelo tipo keynesiano que admite

un análisis riguroso de los efectos negativos que puede tener el gasto público en la inversión privada, un análisis que los economistas keynesianos suelen delegar a los críticos del keynesianismo. Las conclusiones del modelo aquí presentado por primera vez son útiles tanto para quienes defienden, como para los que critican la acción del Estado en el mercado. El modelo señala las pérdidas sociales que se dan por la presencia de la corrupción dominante en las instancias públicas que ejecutan el gasto público, pero también las externalidades positivas que podría brindar la “inversión” pública para los agentes privados.⁵

El presente artículo se desarrolla de la siguiente manera: primero se presentan los antecedentes empíricos y lógicos que justifican la incorporación explícita de los efectos de la corrupción en la inversión privada, luego se expone el modelo keynesiano⁶ convencional, para posteriormente compararlo con el modelo keynesiano modificado que incorpora los efectos del gasto público en la inversión privada. Las derivadas parciales del tradicional análisis estático-comparativo se desarrollan para cada modelo, con el fin de hacer comparaciones importantes entre ellas. Finalmente, se presentan las conclusiones e implicaciones principales del artículo.

1 Master of Arts, Economics, Director Economía Empresarial, Universidad Rafael Landívar.

2 Licenciada en Economía, Universidad Rafael Landívar.

3 Naveda, Enrique. “Colom arremete contra el Cacif, www.elperiodico.com.gt/es/20081109/pais/78891”

4 Redacción, “El Cacif rechaza reforma fiscal para enfrentar crisis,” www.prensalibre.com/pl/2009/abril/24/310131.html

5 Por su simple rigurosidad el modelo se podría incorporar en cursos universitarios de macroeconomía intermedia para analizar los aspectos positivos y negativos del gasto público en la macroeconomía. La matemática requerida para resolución del modelo es el cálculo diferencial.

6 Para entender el impacto que tienen las modificaciones hechas al modelo tradicional keynesiano, primero hay que presentar este mismo y desarrollar sus conclusiones principales.

Impacto económico de la corrupción

La corrupción distorsiona los incentivos, fomenta la evasión fiscal, contribuye a la debilidad institucional y generaliza la percepción racional que la política económica es un juego suma cero, donde los tributos son pérdidas para el sector privado y ganancias privadas de los agentes públicos. Cualquier modelo que se pretende aplicar en Guatemala debe incorporar esta realidad, porque ignorarla pondría en peligro la generación de riqueza.

La Tabla 1 indica que Guatemala califica peor que el 76% de los 131 países analizados en la muestra mundial por el Foro Económico Mundial en el área de eficiencia del marco legal. En cuanto a la confianza de los ciudadanos en los políticos, que están a cargo de la ejecución de proyectos estatales con los impuestos de los contribuyentes, Guatemala califica inferior al 65% de los países en la muestra mundial, por debajo del 60% de los países en la muestra en el área de “desvío de fondos públicos” y menos que el 54% de los países en el área de transparencia de las políticas públicas. Se percibe excesivo favoritismo en las decisiones públicas, dado que Guatemala obtiene una nota reprobatoria de 0.57 en esta categoría. Estos datos distan de ser alentadores para quienes pretenden argumentar que el aparato estatal debiera ser el motor que contribuya a reducir la pobreza del país y lo encamine en el sendero de desarrollo sostenible a largo plazo.

Tabla 1: El Estado y el Mercado de Guatemala	Rank/131	Percentil
Crimen Organizado	128	0.02
Costos Empresariales del Crimen	128	0.02
Confiabilidad de los Servicios Policiales	127	0.03
Protección de Derechos de Accionistas Minoritarios	102	0.22
Eficiencia del Marco Legal	99	0.24
Costos del Terrorismo	98	0.25
Estándares de Auditoría y Reportes	96	0.27
Protección de la Propiedad Intelectual	91	0.31
Independencia del Brazo Judicial	87	0.34
Confianza del Público en los Políticos	85	0.35
Derechos de Propiedad	85	0.35
Desvío de Fondos Públicos	79	0.40
Eficiencia de las Juntas Directivas Empresariales	72	0.45
Transparencia de las Políticas Públicas	71	0.46
Despilfarro en el Gasto Público	64	0.51
Favoritismo en las Decisiones Políticas	56	0.57
Comportamiento Ético de las empresas	54	0.59

Fuente: elaboración propia con datos del informe del Foro Económico Mundial 2008

La realidad de la corrupción da también un conveniente respaldo lógico a quienes rechazan el argumento que el Estado guatemalteco debería de aumentar su carga tributaria como porcentaje del producto interno bruto de 12% al 15% para financiar políticas económicas y sociales a favor de la equidad.⁷

El Gráfico 1 muestra la evolución del índice de corrupción para Guatemala en los últimos quince años. El índice de corrupción para Guatemala ha caído en 44% si se compara 2009 con 1995. El promedio de 27 de la década del 2000 se compara muy negativamente con el promedio de 50 de los años 1995-1999. Se aprecia también que por lo menos en los últimos diez años, la corrupción no ha sido el resultado del dominio de algún partido o filosofía política en particular. El “avance” de la corrupción innegablemente cobró fuerza durante el gobierno de izquierda de Alfonso Portillo (2000-2004), pero siguió avanzando durante el gobierno de derecha de Oscar Berger (2004-2008) y ha “disminuido” ligeramente durante el primer año del gobierno de izquierda de Álvaro Colom (2008-2012). No obstante la mejora contra la corrupción desde el 2006, es alarmante el hecho que el índice haya caído en 44% desde que se firmaron los Acuerdos de Paz en 1996.



7 La carga tributaria de Guatemala, 11.9%, 12.1% y 11.3% del PIB en 2006, 2007 y 2008, respectivamente, es la más baja entre los países de Centroamérica y una de las más bajas de América Latina. Las proyecciones del Ministerio de Finanzas (a febrero del 2009) fijan la carga tributaria alrededor del 11.4% en el 2009. Sin embargo, las últimas cifras disponibles muestran que los ingresos tributarios han tenido una desaceleración interanual de 7% tan sólo de enero a marzo del presente año, lo que muestra que la carga será menor a la pronosticada.

Guatemala y otros países en posición similar, se encuentran en un dilema cortoplacista donde la realidad fiscal del país se caracteriza por mucha corrupción y poca tributación. Este dilema se presenta en un modelo simple en la Gráfica 2.

GRAFICA 2: JUEGO DE LA TRIBUTACIÓN

		Empresa	
		Tributar	No Tributar
Gobierno	No corrupción	(3,3)	(1,4)
	Corrupción	(4,1)	(2,2)

Fuente: Elaboración propia.

En el “Juego de la tributación” se asume dos jugadores, el gobierno y la empresa. La mejor opción para el gobierno es que la empresa tribute y el gobierno desvíe los fondos. La mejor opción según el punto de vista cortoplacista de la empresa es que la empresa no tribute, mientras el gobierno se mantiene honesto. Como ambos jugadores tienen estrategia dominante en “traicionar” al otro, el resultado está dado por la celda en la parte derecha inferior, donde el gobierno es corrupto y la empresa no tributa. Este resultado teórico concuerda con los hechos de la realidad económica en Guatemala. Sin embargo, hay una posibilidad de mejorar en el sentido de Pareto, si ambos jugadores se pudiesen pasar a la celda izquierda superior, donde el gobierno es honesto y la empresa tributa. Este resultado es mejor que el de la estrategia dominante que se da en la realidad, porque ambos jugadores salen beneficiados. Sin embargo, dada la débil institucionalidad del país, el óptimo en el sentido de Pareto es inestable, porque ambos jugadores tienen el incentivo y capacidad de desviar.

El juego anterior resume el problema en el cual se encuentra Guatemala. Tanto los agentes públicos como los privados prefieren un estado social donde las empresas contribuyen al financiamiento de las políticas sociales que se ejecutan eficientemente y transparentemente, lo opuesto a la realidad actual donde la corrupción y la evasión fiscal prevalecen.

Dado que se supone que una mejor opción existe tanto para el sector privado como para el público, surge la pregunta: ¿Cómo pasar al óptimo social? La convención económica es que una mejora en el sentido de Pareto para ambos jugadores (el sector público y el sector privado, o gobierno y empresa) se puede dar por las vías de repetición del juego y el aprendizaje.

Este artículo pretende contribuir a la generación de conocimiento de ambas partes en el juego. Este conocimiento es necesario para la cooperación que a su vez es necesaria para lograr y luego mantener el resultado óptimo en el sentido social (no corrupción-tributación). El modelo aquí desarrollado toma en cuenta los argumentos de los dos paradigmas y sintetiza los aportes de ambas partes, logrando obtener las conclusiones principales de ambos dentro de un modelo simple.

Modelo I:

El primer modelo presentado es el típico keynesiano. Se presentan aquí sus premisas básicas, las conclusiones, y las implicaciones derivadas con las convencionales herramientas del análisis estático comparativo.

Supónganse la siguiente economía cerrada⁸:

El producto es dado en Y .

La demanda agregada es dada en Z , donde $Z \equiv C + I + G$.

Se supone:

$$\dot{C} = c_0 + c(Y - T) \quad \dot{T} = t_0 + tY \quad G = g_0 + gY \quad I_1 = i_0 + \lambda Y$$

Donde

$$c_0, t_0, g_0, i_0 > 0 \quad \text{Y} \quad 0 < c, t, \lambda, g < 1$$

La función de consumo agregada es la convencional. Hay un elemento de consumo autónomo que

⁸ El supuesto de autarquía es solamente para simplificar la ilustración del problema.

es siempre positivo.⁹ En la función de consumo se representa el hecho que el consumidor se caracteriza por tener una propensión marginal al consumo de cada unidad monetaria adicional de ingreso disponible que obtiene. El ingreso disponible en términos agregados se define como la renta (Y) menos la recaudación de impuestos (T).

La función de impuestos contiene dos elementos, t_0 , el impuesto autónomo que es siempre positivo y tY que es una fracción de la renta nacional. Dado este planteamiento del sistema tributario, se interpreta a t como la tasa impositiva, que toma un valor entre cero y uno. Se interpreta al impuesto autónomo como un impuesto sobre el patrimonio, o la riqueza de los agentes económicos. La función de impuestos captura el hecho que los agentes económicos gozan de riqueza y de renta, ambas sujetas a la carga de impuestos.

La función del gasto público también tiene dos elementos, g_0 , es el impuesto autónomo que es siempre positivo y gY , que es una fracción positiva de la renta nacional. Dado este planteamiento del sistema fiscal, se interpreta a g como la propensión marginal al consumo¹⁰ del gobierno, que toma un valor entre cero y uno.¹¹

La función de la inversión agregada, $I_t = i_0 + \lambda Y$, es similar a la tradicional.¹² Tiene dos elementos, empezando con i_0 , la inversión autónoma, su valor es siempre positivo indica que, según el modelo, cierto monto del producto siempre se apartará para la inversión. El siguiente elemento es λY , que es una fracción positiva de la renta nacional. Este elemento captura el supuesto clásico que la inversión

varía directamente con la renta nacional. A medida que sube la renta nacional, las expectativas de los consumidores tanto como las de los inversionistas suben porque el ingreso disponible es más elevado. Dado este planteamiento de la función de inversión, se interpreta como la propensión marginal a la inversión de la sociedad, que toma un valor entre cero y uno.

La condición de equilibrio keynesiana en los mercados de bienes establece que el producto nacional es plenamente demandado, o sea $Y = Z$ donde $Z = C + I_t + G$, que hace que $Y = C + I_t + G$. Esta es la famosa ecuación de contabilidad nacional keynesiana.¹³ En el modelo ISLM, esta es la relación IS,¹⁴ o sea la condición de equilibrio en el mercado de bienes.¹⁵

El modelo tiene como resultado para la renta nacional de equilibrio el siguiente valor parámetro: Es el valor de equilibrio del ingreso nacional expresado en términos de los parámetros estructurales de la economía dada.¹⁶ Dado los valores de las diferentes propensiones,¹⁷ la fracción que aparece en el segundo miembro toma valor mayor que uno, por lo cual se interpreta como el multiplicador keynesiano.¹⁸ El multiplicador keynesiano indica la efectividad de la política fiscal, cuánto cambia la renta nacional (en el corto plazo) cuando cambia cualquiera de los elementos del gasto autónomo (la expresión entre corchetes), en particular g_0 , el gasto público autónomo. También

9 Aún en la ausencia de renta, el consumo seguirá positivo, lo cual captura el hecho que el agente económico modelado es un ser humano cuyo consumo se puede desagregar entre elementos necesitados y elementos deseados. Lo necesitado por definición se hará, dado que el ser racional debe hacerlo para existir y que por la misma definición de racionalidad, no elegirá morir. Simplemente, sin renta, consumirá su riqueza.

10 Comentar sobre uso del término gasto en vez de inversión pública.

11 La expresión (T*-G*) indica si en condición de equilibrio en los mercados de bienes existe un déficit, balance o superávit fiscal.

12 Como un supuesto simplificador hemos eliminado el impacto sobre la inversión agregada, las variaciones en el tipo de interés. Para los presentes propósitos el supuesto no es fuerte ni determinante, pero simplifica la presentación del problema aquí desarrollado.

13 El *mágnam opus* de Keynes, la Teoría General, es realmente una obra bastante teórica. Los diagramas aquí utilizados, la Cruz de "Keynes" fueron realmente elaborados por los economistas estadounidenses Alvin Hansen y Paul Samuelson, ambos inspirados por la teoría de Keynes.

14 Investment = Savings, o Inversión = Ahorro por sus siglas en inglés.

15 En este ejercicio, ignoramos los mercados financieros para efectos de simplificación. El enfoque es en el impacto en los mercados de bienes que tiene la inversión y el gasto público, o sea la política fiscal.

16 Le agregamos el subíndice I para diferenciar este valor de la renta nacional del que resulta cuando introducimos cambios (más adelante) en la función de inversión agregada.

17 $0 < c, t, g, r_0, \lambda < 1$

18 Cualquier aumento, x , en cualquiera de los elementos exógenos del gasto autónomo, aumenta la renta nacional por $x \cdot \left(\frac{1}{1 - c + ct - \lambda - g} \right)$ donde $x \cdot \left(\frac{1}{1 - c + ct - \lambda - g} \right) > X$.

indica cómo cambia la renta nacional al cambiar g , la propensión marginal al consumo público.

Analizando los términos del segundo miembro de la expresión de Y_1^* , podemos advertir que a medida que sube la propensión marginal al consumo privado (c) y público (g), sube la renta nacional en el corto plazo. Esto se debe a que ambos términos se encuentran con signo negativo en el denominador del multiplicador de Keynes, que hace que la expresión explote a medida que aumenta el término c o el término g . Esta afirmación también aplica a la propensión marginal a la inversión, λ . De igual forma se percibe que a medida que sube la tasa impositiva, baja el valor del multiplicador keynesiano, dada la presencia del signo positivo en frente de la expresión $+ct$ en el denominador del mismo.¹⁹

El segundo término, la expresión entre corchetes, es el gasto autónomo. Representa la suma del consumo, la inversión, y el gasto público autónomo. En términos estrictos, esta expresión no varía con el nivel de la renta; su valor cambia cuando cambia uno de los parámetros estructurales, que son exógenos en este modelo. Se observa la presencia de un término que se resta, $-ct_0$, éste se interpreta como la proporción del impuesto sobre el patrimonio que se hubiese destinado al consumo si no se hubiera grabado ese impuesto. Por consiguiente, se establece lógicamente que entre más altos sean los impuestos, más baja será la renta nacional en el corto plazo.²⁰

19 Esto es lo mismo que decir que aumentos en la tasa impositiva disminuyen la efectividad de la política fiscal, porque cualquier monto adicional que se le agregue al gasto autónomo, éste será multiplicado por un multiplicador menor para dar con su impacto final en la macroeconomía.

20 La extensión lógica de este resultado se debe hacer con cautela. No es correcto deducir que, como la renta sube a medida que se bajan los impuestos sobre la riqueza y la renta, la renta se optimizaría al eliminar cualquier tipo de impuesto. Si partimos que los mercados se establecen sólo donde se encuentran las condiciones ex ante de imperio de la ley, derechos de propiedad, ejecución de contratos, principios económicos de primer orden, se deduce también el hecho que sin estado no hay mercado. Como el estado necesita fondos para operar eficientemente, hay un límite inferior debajo del cual no pueden bajar los impuestos. Este límite lógicamente debe ser positivo, o sea $T > 0$.

Las Estáticas Comparativas

Modelo I: El Modelo Keynesiano

$$\text{Dada } Y_1^* = \frac{1}{(1-c-\lambda-g+ct)} [c_0 + i_0 + g_0 - ct_0]$$

Paso 1: derivada parcial de Y_1^* con respecto a g

$$\frac{\partial Y_1^*}{\partial g} = \frac{1}{(1-c-\lambda-g+ct)} Y_1^*$$

Dado los valores de los parámetros y de Y_1^* , es seguro que $\frac{\partial Y_1^*}{\partial g_0} > 0$.

Esto nos indica que a medida que sube la propensión marginal al consumo público en el corto plazo, sube la renta nacional. Es decir, la política fiscal se puede usar directamente para estimular la economía, por medio de su impacto en la demanda agregada, siempre en el corto plazo.

Es fácil comprobar que también el gasto público autónomo tiene relación directa con la renta nacional, o sea $\frac{\partial Y_1^*}{\partial g_0} > 0$. Dado los valores de los

parámetros estructurales del modelo, es seguro que $\frac{\partial Y_1^*}{\partial g_0} > 0$. Es usual suponer que $\frac{\partial Y_1^*}{\partial g_0} > 1$, por la

propia definición del multiplicador keynesiano.²¹

Otra derivada parcial de interés particular mide el impacto sobre la renta nacional de un cambio en la propensión marginal a invertir.

Paso 2: derivada parcial de Y_1^* con respecto a λ .

$$\frac{\partial Y_1^*}{\partial g} = \frac{1}{(1-c-\lambda-g+ct)} Y_1^*$$

Resulta que $\frac{\partial Y_1^*}{\partial g} = \frac{\partial Y_1^*}{\partial \lambda}$. Por consiguiente, $\frac{\partial Y_1^*}{\partial \lambda} > 0$.

21 Para que el multiplicador fuera negativo, la propensión marginal al consumo privado, al consumo público, a la inversión privada, y la tasa impositiva tendrían que sumar a un valor mayor que unitario, que sería lógicamente absurdo.

Del resultado que $\frac{\partial Y_1^*}{\partial g} = \frac{\partial Y_1^*}{\partial \lambda}$, se deduce que el efecto sobre la renta nacional en el corto plazo de aumentar la propensión marginal al consumo público es igual al efecto de aumentar la propensión marginal a la inversión privada. Esto recoge la premisa y conclusión básica del modelo keynesiano convencional, el gasto público es neutral en su efecto y tiene el mismo efecto sobre la macroeconomía que la inversión privada.

Modelo II: El Modelo de la Corrupción

El supuesto tradicional del modelo keynesiano indica que el gasto público puede tener efectos positivos y/o efectos negativos sobre la inversión privada y por este medio en la macroeconomía en general. Se puede concebir una función de inversión privada de la siguiente forma general: $I = f(i, Y, G)$, donde i = el tipo de interés, Y = la renta nacional y G = gasto público.

El supuesto tradicional del modelo keynesiano indica que el gasto público puede tener efectos positivos y/o efectos negativos sobre la inversión privada y por éste medio en la macroeconomía en general.

Para simplificar, suponemos dada la tasa de interés, lo que nos permitirá ignorarla y enfocar el análisis en los mercados reales, es decir sobre los efectos de la corrupción sobre la efectividad del gasto público, la inversión privada y así la renta nacional.

La corrupción se incorpora dentro de la función de inversión agregada de tal manera:

$$I_2 = i_0 + \lambda Y + \varepsilon G - \phi G$$

O sea $I_2 = i_0 + \lambda Y + \varepsilon g_0 + \varepsilon g Y - \phi g_0 - \phi g Y$.

Esta función de inversión I_2 difiere de la anterior I_1 por la presencia de los términos aditivos $\varepsilon G - \phi G$. El símbolo ε representa el impacto positivo que tiene el gasto público G en la inversión agregada. Tal y como suele justificarse, el gasto público se puede realizar

en pro del mercado. Por ejemplo, si el gasto público se destina eficientemente a la provisión de bienes públicos con bastantes externalidades positivas, como la infraestructura vial y tecnológica, educación, salud, imperio de la ley y los derechos de propiedad pública y privada, entonces podría aumentarse la productividad de los factores de producción, como la tierra, el capital y el trabajo. Este tipo de gasto público es más bien una inversión que, si se diera bajo condiciones de información relativamente perfecta, lógicamente debería de tener un impacto positivo en las expectativas de los inversionistas. En dicha situación, los inversionistas se verían básicamente beneficiados de mejoras infraestructurales pagados por toda la sociedad entera de contribuyentes. Por el problema de acción colectiva asociado con la provisión de bienes públicos, no se puede depender del mercado para el aprovisionamiento seguro de estos bienes. Entonces ε es el efecto positivo del G sobre la inversión, con ε , a medida que sube G , también sube Y .

Sin embargo, lo que dicen los gobiernos es una cosa y lo que hacen, o lo que se percibe que hacen, es otra. Si la percepción del gasto público es que éste se usará para avanzar los intereses privados de los agentes públicos que, tienen la potestad de usar los recursos ajenos producidos por el sector privado, cualquier aumento en el gasto público tendrá un fuerte aspecto negativo. El símbolo ϕ representa el impacto negativo que tiene el gasto público G en la inversión agregada. Con ϕ , a medida que sube G , Y tiende a bajar. El efecto neto debería de depender de que si ε domina ϕ , o viceversa. Ambos ϕ y ε toman valores entre cero y uno, indicando así su carácter de proporcionalidad.

Incorporamos la nueva función de inversión en la ecuación de contabilidad nacional keynesiana.

$$Y_2^* = \frac{1}{(1-c+ct-\lambda-g-\varepsilon g+\phi g)} [c_0+i_0+g_0-ct_0+\varepsilon g_0-\phi g_0]$$

Agregamos de nuevo un subíndice 2, para distinguir conceptualmente el valor de equilibrio de la renta nacional del anterior Y_1^* , desarrollado en el Modelo I.

Las Estáticas Comparativas

Modelo II: Modelo Keynesiano con Corrupción

Dada

$$Y_2^* = \frac{1}{(1-c+ct-\lambda-g-\varepsilon g+\phi g)} [c_0+i_0+g_0-ct_0+\varepsilon g_0-\phi g_0]$$

Paso 1: derivada parcial de Y_2^* con respecto a g

$$\frac{\partial Y_2^*}{\partial g} = \frac{(1+\varepsilon-\phi)}{(1-c+ct-\lambda-g-\varepsilon g+\phi g)} Y_2^*$$

Dado los valores de los parámetros y Y_2^* , es seguro que $\frac{\partial Y_2^*}{\partial g} > 0$. Esto nos indica que a medida

que sube la propensión marginal al consumo público en el corto plazo, sube la renta nacional también en este modelo modificado. Es decir, la política fiscal se puede seguir usando directamente para estimular la economía, por medio de su impacto en la demanda agregada en el corto plazo.

También el gasto público autónomo tiene relación directa con la renta nacional.

Paso 2: derivada parcial de Y_2^* con respecto a g_0

$$\frac{\partial Y_2^*}{\partial g_0} = \frac{1+\varepsilon-\phi}{(1-c+ct-\lambda-g-\varepsilon g+\phi g)}$$

De nuevo, dados los valores de los parámetros estructurales del modelo, es seguro que $\frac{\partial Y_2^*}{\partial g} > 0$.

Es más, se establece que $\frac{\partial Y_2^*}{\partial g_0} > 1$, por la propia

definición del multiplicador keynesiano, esta vez modificado por la presencia de beneficios y costos del gasto público en la función de inversión.

Otra derivada parcial de interés particular que mide el impacto sobre la renta nacional de un cambio en la propensión marginal a la inversión privada, λ .

Paso 3: derivada parcial de Y_2^* con respecto a λ .

$$\frac{\partial Y_2^*}{\partial g} = \frac{(1+\varepsilon-\phi)}{(1-c+ct-\lambda-g-\varepsilon g+\phi g)} Y_2^*$$

Resulta que ya no es necesariamente cierto

que $\frac{\partial Y_2^*}{\partial g} = \frac{\partial Y_2^*}{\partial \lambda}$, como habíamos comprobado antes, en el caso de $\frac{\partial Y_1^*}{\partial g} = \frac{\partial Y_1^*}{\partial \lambda}$. He aquí un

cambio significativo, cuya importancia se demostrará posteriormente.

En ambos modelos, todas las derivadas parciales son positivas. Pero lo que nos interesa son las magnitudes relativas de ambas.

Del Modelo I, tenemos las siguientes derivadas parciales de la renta nacional con respecto a diferentes parámetros de interés:

$$\frac{\partial Y_1^*}{\partial g_0} = \frac{1}{(1-c-\lambda-g+ct)}$$

$$\frac{\partial Y_1^*}{\partial g} = \frac{1}{(1-c-\lambda-g+ct)} Y_1^*$$

$$\frac{\partial Y_1^*}{\partial \lambda} = \frac{1}{(1-c-\lambda-g+ct)} Y_1^*$$

Del Modelo II, tenemos las siguientes derivadas parciales de la renta nacional con respecto a diferentes parámetros de interés:

$$\frac{\partial Y_2^*}{\partial g_0} = \frac{1+\varepsilon-\phi}{(1-c+ct-\lambda-g-\varepsilon g+\phi g)}$$

$$\frac{\partial Y_2^*}{\partial g} = \frac{(1+\varepsilon-\phi)}{(1-c+ct-\lambda-g-\varepsilon g+\phi g)} Y_2^*$$

$$\frac{\partial Y_1^*}{\partial \lambda} = \frac{1}{(1-c-\lambda-g+ct)} Y_1^*$$

Al realizar la siguiente comparación:

$$\frac{\partial Y_1^*}{\partial g_0} = \frac{1}{(1-c-\lambda-g+ct)} \text{ Con}$$

$$\frac{\partial Y_2^*}{\partial g_0} = \frac{1+\varepsilon-\phi}{(1-c+ct-\lambda-g-\varepsilon g+\phi g)}$$

Se determina cuál de las dos derivadas parciales es mayor. Lo que permite saber bajo qué condiciones se puede optimizar el impacto del gasto público en la renta nacional. De los valores de los parámetros se deduce la condición principal:

$$\frac{\partial Y_2^*}{\partial g_0} > \frac{\partial Y_1^*}{\partial g_0} \text{ ssi } \varepsilon > \phi.$$

El aumento marginal en la renta nacional con respecto al gasto público autónomo será mayor en el Modelo II, si y sólo si en las expectativas positivas del inversionista sobre el gasto público domina el efecto de sus percepciones negativas en cuanto a la ineficiencia, corrupción, etc. De lo contrario, el impacto marginal de cambios en el gasto público autónomo será igual o menor a los que se dan en el Modelo I dependiendo, respectivamente, de si $\varepsilon = \phi$ o si $\varepsilon < \phi$.

El gasto público G modelado tiene dos componentes, el exógeno g_0 y el endógeno, gY , este último dependiendo de la renta nacional. Como se podrá determinar en cualquiera de las dos expresiones de la renta, Y_1^* , Y_2^* , el parámetro g aparece en el denominador del multiplicador keynesiano.²²

Para distinguir como cambios en la propensión marginal al consumo público pueden afectar la efectividad del multiplicador keynesiano, se comparan las siguientes derivadas parciales:

$$\frac{\partial Y_1^*}{\partial g} = \frac{1}{(1-c-\lambda-g+ct)} Y_1^* \text{ Con}$$

$$\frac{\partial Y_2^*}{\partial g} = \frac{(1+\varepsilon-\phi)}{(1-c+ct-\lambda-g-\varepsilon g+\phi g)} Y_2^*$$

Se puede deducir que $\frac{\partial Y_2^*}{\partial g} > \frac{\partial Y_1^*}{\partial g}$ ssi

$$\frac{(1+\varepsilon-\phi)}{(1-c+ct-\lambda-g-\varepsilon g+\phi g)} Y_2^* >$$

$$\frac{1}{(1-c-\lambda-g+ct)} Y_1^* \text{ Es decir, si y sólo si } \varepsilon < \phi$$

Por último se compara la propensión marginal a la inversión privada en ambos modelos. En el Modelo I se obtuvo

$$\frac{\partial Y_1^*}{\partial \lambda} = \frac{1}{(1-c-\lambda-g+ct)} Y_1^*$$

En el Modelo II se obtuvo

$$\frac{\partial Y_2^*}{\partial \lambda} = \frac{1}{(1-c-\lambda-g+ct-\varepsilon g+\phi g)} Y_2^*$$

Lo que interesa son los siguientes resultados:

$$\frac{\partial Y_2^*}{\partial \lambda} > \frac{\partial Y_1^*}{\partial \lambda} \text{ ssi } \varepsilon > \phi \quad \frac{\partial Y_2^*}{\partial \lambda} < \frac{\partial Y_1^*}{\partial \lambda} \text{ ssi } \varepsilon < \phi$$

también

$$\frac{\partial Y_2^*}{\partial \lambda} = \frac{\partial Y_1^*}{\partial \lambda} \text{ ssi } \varepsilon = \phi$$

Una consecuencia interesante resulta cuando el impacto negativo de la corrupción domina. Cuando

$$(\phi > \varepsilon) \rightarrow \left(\frac{\partial Y_2^*}{\partial g} < \frac{\partial Y_1^*}{\partial g} \right). \text{ Sin embargo, todavía sigue}$$

siendo cierto que $\frac{\partial Y_2^*}{\partial g} > 0$. Entonces, el argumento

que el gasto público contribuye al crecimiento económico en el corto plazo aparentemente sigue siendo, no sólo, válido sino también cierto. Pero ahí no termina el análisis.

22 Por lo cual se sabe, dentro del mismo modelo keynesiano, que a medida que sube la propensión marginal al consumo público, la renta nacional tiende a disminuir, *ceteris paribus*.

Es cierto que si $\frac{\partial Y_2^*}{\partial g} > 0$, cuando aumenta la

propensión marginal al consumo público, el efecto sobre la renta nacional es positivo. Sin embargo, si se consideran los costos *económicos* de oportunidad, es decir, los beneficios que se hubieran podido adquirir con usos alternos de los escasos recursos, el argumento pierde validez. Cuando la percepción de corrupción domina, la comparación correcta sería analizar si es mejor o no dejar los fondos en manos del sector privado.²³

Esto se determina a través de la comparación de las siguientes dos derivadas parciales:

$$\frac{\partial Y_2^*}{\partial g} \text{ y } \frac{\partial Y_2^*}{\partial \lambda}.$$

Resulta que $\frac{\partial Y_2^*}{\partial g} < \frac{\partial Y_2^*}{\partial \lambda}$ cuando $\phi > \varepsilon$.

Aquí surge una cuestión interesante. En presencia de corrupción dominante, la propensión marginal a la inversión privada es más eficiente que la propensión marginal al gasto público²⁴ para estimular la economía.

Sin embargo, se ha demostrado que, aún en presencia de corrupción, el gasto público puede estimular la economía en el corto plazo.

Conclusiones

Al tomar como referencia los resultados del modelo keynesiano, se demuestra que la corrupción no sólo reduce la inversión privada, también disminuye la efectividad de la política fiscal y reduce el impacto de la inversión pública. Por lo que, la inversión privada es más efectiva para estimular el crecimiento económico cuando la corrupción en el gasto público domina o es percibida como dominante. Sin embargo, también se ha demostrado que aún

en presencia de corrupción, el gasto público puede estimular la economía en el corto plazo.

En tiempos de contracción económica fuerte, las decisiones racionales de los agentes privados van inclinadas hacia el cauteloso, a no invertir, a no gastar.

Si se diera la inversión privada, sería más eficiente, pero en tiempos de crisis es más probable que racionalmente se decide no invertir. Esto abre lugar para reflexionar si un gasto público ineficiente sea preferible para estimular la economía en el corto plazo para salir de una crisis económica a una inversión privada más eficiente pero no existente.

Es por unanimidad que la ciencia económica afirma que el gasto público debe ser transparente, eficiente y que el gobierno debe rendir cuentas a los votantes. Si estos requisitos no se cumplen, el mismo estado se puede convertir en un obstáculo a los principios económicos de primer orden necesarios para el crecimiento y desarrollo.²⁵ Si el estado no funge como un ente que facilita la cooperación pública-privada necesaria para lograr

En presencia de corrupción dominante, la propensión marginal a la inversión privada es más eficiente que la propensión marginal al gasto público para estimular la economía.

23 Esta distinción es importante, dado que en el modelo keynesiano convencional, el multiplicador de la inversión privada es igual al multiplicador de la inversión pública.

24 Lo que no se establece es, que la inversión privada agregada se hará. Es decir, si es que se da la inversión privada, esta será más efectiva en estimular la macroeconomía que el gasto público en circunstancias de corrupción dominante. Sin embargo, dado que la inversión privada depende de las expectativas positivas del inversionista, es más que probable que en tiempos de desaceleración económica, el agente racional decida no invertir su capital, mientras que el agente público no afronta esa limitación. Este puede decidir invertir el capital ajeno sin temor a pérdidas privadas. Es más, es probable que el agente público salga ganando eligiendo aumentar el gasto público durante tiempos económicos difíciles. Este punto sutil de la economía política de las políticas económicas es clave y se desarrollará más al final del artículo.

25 Estos son, inter alia, estado de derecho, imperio de la ley, seguridad y certeza jurídica, consecución de contratos, clima de inversión sana, etcétera.

encaminar el país en el sendero de crecimiento y desarrollo sostenible a largo plazo, las instituciones carecerán de la credibilidad y confianza del público que pretenden servir. Cualquier ambición de aplicar políticas económica y/o social expansivas

en este contexto se verá ciertamente frustrada. Restringir la corrupción es crucial para lograr adquirir la credibilidad institucional que permitirá al estado fungir como un motor para el crecimiento y desarrollo sostenible.

DEL TURISMO TRADICIONAL AL TURISMO ALTERNATIVO

Alma Lorena del Cid^I

El trabajo que se presenta a continuación se refiere a las posibilidades que se han abierto en la actividad turística desde sus inicios hasta nuestros días, pasando del turismo de masas o tradicional, hasta lo que se conoce como turismo alternativo. Esta última forma de turismo es una de las grandes opciones para países de América Latina, dada la amplia gama de recursos con que cada uno de estos

países cuenta, que van desde los recursos naturales, hasta sociales, culturales, etcétera.

En Guatemala, el turismo es una importante fuente generadora de divisas, después de las remesas familiares y los principales productos de exportación, tal y como se muestra en la siguiente tabla.

TABLA No. 1
DIVISAS INGRESADAS AL PAÍS POR DIVERSAS ACTIVIDADES
ENERO-DICIEMBRE 2008 (MILLONES DE US\$)

MESES	REMESAS FAMILIARES	TURISMO	CAFÉ	AZÚCAR	BANANO	CARDAMOMO
TOTALES	4,314,80	1,275,60	660,1	377,3	322,6	180,4
ENERO	314,6	109,8	90,2	54,6	21,3	13,8
FEBRERO	318,3	97,5	123,9	41,5	17,2	11,4
MARZO	340,5	107,3	78,7	35,1	27,5	14,4
ABRIL	385,3	103,2	76,2	71,3	31,2	15,8
MAYO	398,0	101,7	58,0	58,1	35,8	14,1
JUNIO	384,3	97,2	44,1	42,2	26,1	13,9
JULIO	409,7	106,0	50,4	10,4	48,4	19,3
AGOSTO	373,5	115,8	48,4	7,5	9,8	16,20
SEPTIEMBRE	371,8	91,3	27,4	10,4	5,5	6,7
OCTUBRE	367,7	95,9	27,2	21,3	38,9	17,4
NOVIEMBRE	311,7	99,6	22,3	18,0	28,7	15,8
DICIEMBRE	339,3	150,3	13,4	6,9	32,2	21,7

Fuente: Inguat, 2008:07

A pesar de la crisis económica y financiera que se vive a nivel mundial, el turismo en Guatemala continúa mostrando alza, en relación al año 2007

comparado con el 2008 creció en 6.4%, tal y como se muestra en la tabla siguiente.

^I Administradora de Empresas, Máster en Desarrollo con énfasis en Descentralización y Poder Local. Coordinadora Académica e Investigadora en la Universidad Rafael Landívar de Guatemala.

TABLA No. 2
DIVISAS INGRESADAS POR TURISMO ENERO-DICIEMBRE 2007-2008
(MILLONES DE US\$)

MESES	2007	2008	VARIACIÓN	
			ABSOLUTA	RELATIVA
TOTALES	1199.4	1275.6	76.2	6.4%
ENERO	97.8	109.8	12	12.3%
FEBRERO	78.8	97.5	18.7	23.7%
MARZO	109.9	107.3	-2.6	-2.4%
ABRIL	89.5	103.2	13.7	15.3%
MAYO	97.7	101.7	4.0	4.1%
JUNIO	94	97.2	3.2	3.4%
JULIO	107	106	-1.0	-0.9%
AGOSTO	101.4	115.8	14.4	14.2%
SEPTIEMBRE	79.8	91.3	11.5	14.4%
OCTUBRE	109.5	95.9	-13.6	-12.4%
NOVIEMBRE	113	99.6	-13.4	-11.9%
DICIEMBRE	121	150.3	29.3	24.2%

Fuente: Inguat, 2008:07

Un determinante para que el turismo se convierta en la alternativa que posibilite desarrollo sustentable de las poblaciones es que los proyectos se gesten y ejecuten en las propias localidades; de esta manera serán ellos quienes valoren sus recursos y sepan potenciarlos a la vez que preservarlos. Para que se de una real participación local es muy importante la participación, tanto del gobierno central, como del gobierno local, y de múltiples organizaciones que van desde ONG's, hasta empresas lucrativas, a fin de capacitar y transferir conocimientos y recursos

que conduzcan al incremento en la eficiencia de personas locales dedicadas a esta actividad.

Las estadísticas muestran cómo países más pequeños que Guatemala y con menos recursos, han logrado posicionarse como destinos turísticos importantes, también es de considerar los retos que implica competir en este sector con países más grandes y desarrollados. A continuación se muestra un desglose que va de lo general a lo particular en cuanto a países receptores de turismo:

TABLA No. 3
PRINCIPALES MERCADOS RECEPTORES DEL TURISMO EN EL MUNDO (1995)

No.	País	No. de turistas	Variación 1994-1995	Ingresos US\$M	Variación 1994-1995	Ingreso per cápita US\$
1	Francia	60 584 000	-1,19	27 322	+6,61	451
2	España	45 125 000	+4,38	25 065	+14,70	555
3	EEUU	44 730 000	-1,70	58 370	-3,37	1 305
4	Italia	29 184 000	+6,20	27 072	+13,14	928
5	China	23 368 000	+10,91	8 250	+12,66	353
6	Inglaterra	22 700 000	+7,92	17 468	+15,10	769
7	Hungría	22 087 000	+3,09	6 320	+7,05	286
8	México	19 870 000	+16,11	6 070	-3,93	305
9	Polonia	19 225 000	+2,26	7 000	+13,82	364
10	Austria	17 750 000	-0,80	5 860	-3,30	330
90	Guatemala	563 000	+4,86	277	+7,21	491

Fuente: Segura e Inman, 1997:14

Como se observa en la tabla anterior, en lo que se refiere a América Latina solamente México ocupa

un lugar dentro de los diez principales mercados receptores de turismo a nivel mundial.

TABLA No. 4
PRINCIPALES MERCADOS RECEPTORES DE TURISMO EN AMÉRICA (1995)

No.	País	No. de turistas	Variación 1994-1995	Ingresos US\$M	Variación 1994-1995	Ingreso per cápita US\$
1	EEUU	44 730 000	-1,7	58 370	-3,4	1 305
2	México	19 870 000	16,10	6 070	-3,9	305
3	Canadá	16 854 000	5,5	7 048	11,7	418
4	Argentina	4 210 000	8,9	4 275	7,7	1 015
5	Puerto Rico	3 297 000	8,4	1 824	5,0	553
6	Uruguay	2 285 000	5,1	695	10,0	304
7	Dominicana	1 896 000	10,4	1 250	8,9	659
8	Chile	1 750 000	7,8	900	8,0	514
9	Brasil	1 696 000	5,1	1 425	5,4	841
10	Bahamas	1 566 000	3,3	1 415	6,2	904
18	Guatemala	563 000	4,9	277	7,2	491

Fuente: Segura e Inman, 1997:20

Ubicando a Guatemala en el contexto de América Latina encontramos que ocupa el lugar diez y ocho, y si se compara a nivel centroamericano, tal y como se muestra en la siguiente tabla, se ubica después de

Costa Rica, a pesar de poseer mucha más riqueza cultural, recursos naturales y maravillosos. Esta situación se debe a múltiples aspectos, varios de ellos se desarrollan en este artículo.

TABLA No. 5
PRINCIPALES MERCADOS RECEPTORES DE TURISMO EN LA REGION CENTROAMERICA (1995)

No.	País	No. de turistas	Variación 1994-1995	Ingresos US\$	Variación 1994-1995	Ingreso per cápita US\$
1	Costa Rica	792 000	4,1	661	5,6	834
2	Guatemala	563 000	4,9	277	7,2	491
3	Panamá	328 000	1,2	310	27,0	945
4	Nicaragua	281 000	18,1	50	25,0	178
5	El Salvador	235 000	29,8	75	-12,8	319
6	Honduras	215 000	8,6	34	3,0	158
7	Belice	131 000	1,6	78	9,9	572
Total		2,545 000	7,5	1 483	9,4	583

Fuente: Segura e Inman, 1997:21

Como se percibe en los datos anteriores, el turismo es una actividad que dinamiza la economía del mundo, y es capaz de generar desarrollo. El cuestionamiento que surge con la experiencia acumulada hasta el momento es ¿qué tipo de desarrollo produce la actividad turística?

En su momento, el turismo surge como necesidad de recreación, orientado al grupo de personas con

el tiempo y los recursos suficientes para tomarse unas vacaciones. Permanecer en grandes hoteles, tomar el sol en hermosas playas, ser atendidos ostentosamente, disfrutar de grandes manjares, y en el mejor de los casos, disfrutar de paisajes que rodean el gran hotel que los acoge, estas corresponden a características del llamado turismo tradicional o de masa.

El crecimiento del turismo se ha incrementado en forma directamente proporcional al crecimiento poblacional; el incremento de la capacidad adquisitiva, es un factor importante, aunque no determinante en esta época para participar en actividades turísticas, debido a la diversificación que presenta este sector.

Dicho aumento en la demanda turística es ocasionado por motivaciones que van desde la necesidad de recreación (como se originó) hasta lo relacionado con educación, cultura, salud, entre otros.

El hecho de que las personas cada día toman conciencia de la importancia de la salud mental, el estrés que genera lo acelerado de la vida actual, abre oportunidades para la comercialización de actividades que respondan a necesidades específicas en el campo de la recreación.

Según Morales (2006), para conocer las condiciones que hicieron posible el turismo, tal y como actualmente se practica, debe analizarse el crecimiento económico de los países capitalistas, su modernización, su fácil acceso a los medios de transporte de viajeros, principalmente el vehículo y el avión, la liberalización del movimiento de personas entre países, fenómenos sociales vinculados al proceso mundial de concentración urbana, entre otros.

La conjunción de aspectos como los anteriores inciden en que la actividad turística conlleve aspectos tanto positivos como negativos, dentro de los primeros se tiene el crecimiento económico de la población receptora, enriquecimiento cultural, ascenso en la satisfacción de las necesidades humanas², tanto para quienes invierten en actividades

que les devuelvan tranquilidad y satisfacción, como para quienes reciben esos ingresos.

Dentro de las consecuencias negativas para los receptores se tiene por ejemplo: pérdida de identidad de los pueblos, cambio en patrones sociales y culturales, destrucción de los recursos

naturales, incremento de las desigualdades (los poseedores de la riqueza incrementan las mismas).

Brevemente se han expuesto algunas de las consecuencias de la actividad turística, tal y como se ha venido realizado con el turismo de masas. En respuesta a estas y otras

preocupaciones, en los últimos años ha surgido lo que se conoce como turismo alternativo, a través del cual “el turismo puede convertirse en un espacio de encuentro intercultural, respetuoso, sano, en la medida que se logren encontrar grupos de gentes con intereses comunes, como el conocimiento y la defensa del medio ambiente, el respeto por las diferencias culturales, la protección de los paisajes con sus patrimonios naturales, arqueológicos y culturales” (Morales, 2006: 254).

Las alternativas modernas para el turismo surgen en varios casos orientadas a generar desarrollo sustentable en las comunidades, sea por iniciativa de las propias comunidades ante las oportunidades que visualizan y la necesidad de generar ingreso, o bien por influencia externa.

La terminología empleada para referirse al turismo alternativo es amplia, dentro de esta se tiene: ecoturismo, turismo rural, turismo comunitario, turismo de aventura, turismo religioso, turismo vivencial, turismo cultural, turismo verde, turismo de naturaleza, turismo de eventos, turismo sostenible, etc. Podría continuarse con la enumeración según



² Abraham Maslow jerarquiza las necesidades humanas en cinco niveles: fisiológicas, seguridad, pertenencia y amor, estima y autorrealización. Según esta jerarquía el humano busca satisfacer las necesidades comenzando con las básicas o fisiológicas y a la vez se hacen presentes las otras necesidades. El hombre es tendiente a satisfacerlas de distintas maneras.

sean consultados documentos y expertos en distintos países.

Unas categorías son más abarcativas que otras, en el caso del ecoturismo se le ha vinculado al turismo de aventura que incluye caminar, subir cerros, apreciar la flora y la fauna, conocimiento de ecosistemas, y es definido por la Sociedad Internacional de Ecoturismo como “El viaje responsable a zonas naturales que conserva el ambiente y sustenta el bienestar de la población local” (WWF Internacional, 2001: 02).

En el turismo vivencial, familias dedicadas a actividades agropecuarias, deportivas, de pesca, artesanal, abren sus casas para alojar al visitante, mostrándole una forma de vida única en el mundo³.

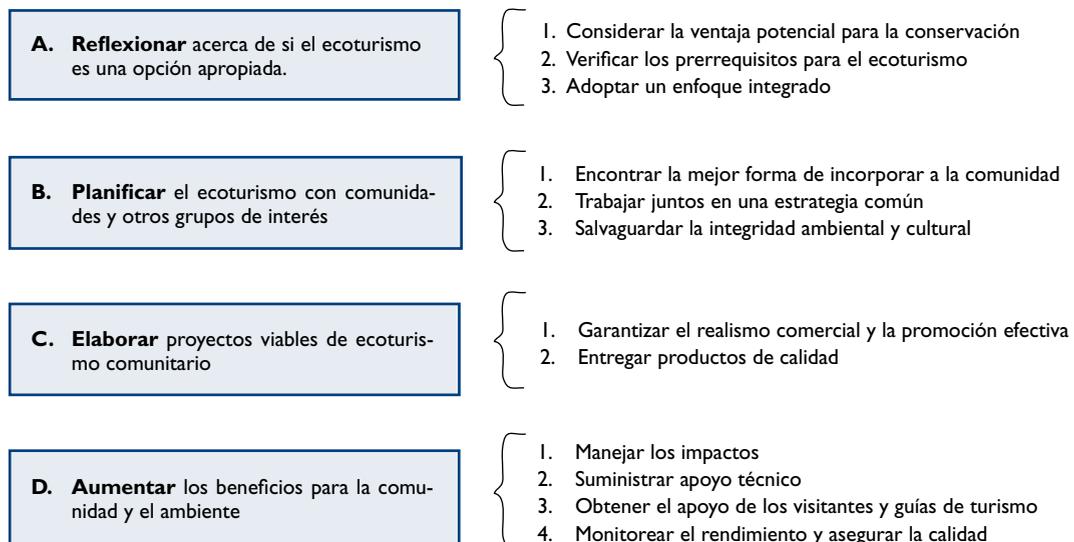
En tanto que el turismo sostenible la OMT lo define como el que “satisface las necesidades presentes de los turistas y de las regiones hospederas, a la

vez que protege y mejora las oportunidades para el futuro. Se prevé como guía en la gestión de todos los recursos, de modo que lo económico, social y las necesidades estéticas pueden ser satisfechas, a la vez que se mantiene la integridad cultural, los procesos ecológicos esenciales, la diversidad biológica y los sistemas de apoyo a la vida”. (World-tourism).

Independientemente de la denominación específica o más general que se le dé, “La verdadera esencia del turismo alternativo es el involucramiento de las poblaciones receptoras, en las actividades y los beneficios que genera el turismo y que puedan contribuir a su desarrollo y sobre todo el calor humano que debe existir en las relaciones de los turistas con la gente y el medio geográfico”.

La WWF (2001) establece unos principios que se deben tomar en cuenta antes de iniciar un proyecto de ecoturismo, los cuales se muestran en la figura siguiente.

DIAGRAMA No. 1 PRINCIPIOS A CONSIDERAR PARA INICIAR PROYECTOS DE ECOTURISMO



Fuente: WWF Internacional (2001: 28)

³ “El turismo vivencial tiene el espíritu de hacer del turismo algo más humano, en un proceso de encuentro y diálogo entre personal de dos culturas, con la disposición hacia esa solidaridad que sólo se puede dar al encontrarse auténticamente con la naturaleza y las personas”.

En el II Seminario Internacional de Turismo Sostenible, realizado en mayo del 2008 en Brasil, los catorce países asistentes declararon: “los modos de vida que vinculan las poblaciones tradicionales a los ecosistemas locales, estrechamente relacionados con los procesos históricos de resistencia a las lógicas colonizadoras y degradantes del medio ambiente, son contextos donde surgen procesos creativos de aplicación del turismo solidario de base comunitaria, como expresión de un proyecto de vida que afirma culturas diversas, empodera sujetos y defiende territorios”. Desde esa óptica se establece una serie de criterios y condiciones que deberán ser tomadas en cuenta para el desarrollo de la industria turística (ver anexo).

Gutiérrez (sf) por su parte señala los beneficios que el turismo alternativo genera, y los divide en dos tipos:

- a. **Beneficios ambientales:** promueven el uso de recursos bióticos en forma alternativa, favorecen la cultura ecológica, representan una opción de financiamiento para la conservación de los recursos naturales del lugar.
- b. **Beneficios sociales:** Promueven la participación y organización social de las comunidades, elevan la calidad de vida comunitaria, promueven el arraigo territorial, difunden valores locales y nacionales, promueven las tradiciones, denotan proyectos comunitarios, crean fuentes de trabajo en las comunidades, son actividades rentables.

El hecho de realizar actividades turísticas implica preparación previa, tanto del recurso humano, como de la infraestructura necesaria. Hay proyectos que nacen con un futuro prometedor, pero que por la mala gestión que se realiza fracasan de inmediato.

La industria de la hospitalidad es netamente de servicio, los aciertos en la atención generarán incremento en la demanda; de la misma forma, una mala experiencia crea mala imagen y aleja a

los turistas. Si a esto se le agrega que esa atención no debe implicar cambio de valores y costumbres en los pobladores, quiere decir que hay una labor muy fuerte de capacitación y concientización que se debe realizar en las comunidades receptoras.

Algunos aspectos a considerar para hacer del turismo una actividad generadora de desarrollo son: la economía, telecomunicaciones, gerencia de empresas, competitividad, cultura, recursos naturales, la seguridad.

A partir de la inyección inicial que hace un turista a la economía se va generando una serie de relaciones de intercambio. Por ejemplo, provocan incremento en la balanza de pagos mediante la generación de divisas, contribución con el producto interno bruto, redistribución del ingreso como consecuencia del efecto multiplicador que el turismo genera. Los resultados de la dinámica desencadenada por el turismo dependerán de la asignación de recursos que se haga y del grado de participación comunitaria.

Los tres factores que según Borja y Castells (2002:32) son esenciales para que una localidad sea competitiva en este mundo globalizado son: 1. Conectividad: debe existir un vínculo entre las ciudades y los circuitos de comunicación, telecomunicación y sistemas de información en los ámbitos regional, nacional y global, 2. Innovación: capacidad instalada en una determinada ciudad para generar un nuevo conocimiento aplicado a actividades económicas, y 3. Flexibilidad institucional: capacidad interna y autonomía externa de las instituciones locales para negociar la articulación de la ciudad con las empresas e instituciones de ámbito supra-local.

Como consecuencia de las relaciones generadas por el turismo pueden darse modificaciones en la conducta –aculturación– en dos vías: 1) las personas que reciben al visitante adoptan rasgos de su cultura, y 2) la persona que visita se adapta

al nuevo contexto sociocultural y modifica algunas conductas⁴.

Según Casasola (1990:53) las culturas tradicionales que a lo largo de la historia han estado menos expuestas a los contactos con el exterior son las más afectadas por la actividad turística. En este sentido, el país –poseedor de múltiples sitios y localidades– que recibe al visitante debe estar claro acerca de los valores, costumbres y otros aspectos socioculturales que desea preservar⁵.

Por su parte, Foster (1995) señala como un aspecto positivo del desarrollo del turismo el hecho de salvar las brechas entre los océanos y los kilómetros, fomentando la comprensión entre los pueblos de diferentes naciones y culturas. Según el autor, antes que simplemente satisfacer la curiosidad, el turismo promueve la ilustración, la educación y la buena voluntad internacional.

Casasola (1990) indica que el grado en que un atractivo cultural puede ser influido por la actividad turística depende de: a) los ámbitos de la autoridad con jurisdicción sobre el atractivo; b) intensidad de uso del atractivo; c) categoría y jerarquía del atractivo; d) capacidad de sustentación del atractivo, las modalidades de uso del suelo donde se ubica el atractivo; e) la comercialización excesiva que se hace del atractivo, y f) comportamiento de la población local y los visitantes.

El mismo autor señala que es muy importante “definir con claridad los ámbitos de acción y las responsabilidades que cada uno de los sectores: público, privado y social, tienen en el problema del deterioro y contaminación de los ecosistemas turísticos. Sólo la coordinación de todos los sectores y una legislación severa permitirán evitar

y disminuir esos efectos nocivos”. (Casasola, 1990:14)

En muchas ocasiones, no se requiere de mayor inversión en el propio sitio, debido a que su belleza natural es su principal atractivo. Los esfuerzos en estos casos deben estar materializados, por ejemplo, en educación a los responsables de cada lugar en el uso y sostenibilidad de los recursos naturales.

Promover la artesanía local y propiciar el emprendedurismo enfocado a la creación de nuevos productos utilizando recursos y capacidades actuales en forma sostenible, es otro factor importante que daría soporte a la utilización y conservación de los recursos locales, a la vez que generaría ingresos a las familias de la comunidad. Esta práctica contribuye a minimizar la invasión de productos importados que vienen a cubrir las necesidades, tanto del turismo nacional como del extranjero. La diversificación de productos artesanales, pero conservando ciertos rasgos que identifiquen lo propio del lugar, representan opciones novedosas y funcionales para los turistas.

Conclusiones

- La actividad turística pasa a constituirse en una de las manifestaciones más claras del fenómeno de la globalización. En lo referente a turismo implica movilización de individuos provenientes de todas partes del mundo y que se concentran en ciudades específicas⁶.
- En la actualidad, en muchas ciudades, se observan productos de distintas partes del mundo, la actualización tecnológica y de sistemas de comunicación, la amplia apertura al comercio sin fronteras son una realidad. No

4 Mesplier y Bloc-Duraffour (2000:82) se refieren al choque cultural y sociológico en que en ocasiones se traduce el turismo, a menudo se tiene un efecto desestructurador en las sociedades receptoras. La relajación de los valores sociales, religiosos y morales, los fenómenos de aculturación, la desnaturalización del folclore son realidades.

5 “La sociedad debe estar consciente que la conservación y fortalecimiento de los valores socioculturales son tareas con igual importancia que las del desarrollo y el progreso técnico-económico”. (Casasola, 1990:53)

6 Según Borja y Castells (2000:35), “El proceso de globalización y la informatización de los procesos de producción, distribución y gestión, modifican profundamente la estructura espacial y social de las ciudades en todo el planeta. Este es el sentido más directo de la articulación entre lo global y lo local. Los efectos socio-espaciales de esta articulación varían según los niveles de desarrollo de los países, su historia urbana, su cultura y sus instituciones”.

sólo los turistas consumen estos productos, los nativos del lugar también consumen productos importados, adoptan comportamientos, formas de vestir, etc. Así se podrían citar múltiples aspectos en los que se ven reflejados los efectos de la globalización.

- La globalización en el sector turismo ha producido una significativa diversificación de actividades y de las formas de hacer viajes y consumos que satisfacen necesidades de recreación y esparcimiento.
- Existen clasificaciones del turismo alternativo, tales como: turismo rural, de salud, urbano, náutico y marítimo, de montaña, de negocios, cultural, religioso, etc.; cada uno de estos tipos de turismo presenta un enfoque distinto y se dirigen a nichos de mercado particulares.
- En gran parte de la actividad turística lo que se comercializa es servicio, un bien intangible pero de mucho peso para que la localidad sea seleccionada dentro de la amplia gama de oferta que existe a nivel mundial. Es por esta diversificación, y por la demanda creciente que se atribuye al turismo, su potencialidad de ser instrumento de desarrollo local, nacional y regional.
- Mediante la actividad turística se propician oportunidades para que las comunidades pobres generen ingresos, partiendo de su propia cultura y mediante la utilización de recursos sociales, culturales y económicos, es decir a partir de los activos disponibles.
- Con el turismo alternativo se fortalece el capital social, ya que las personas realizan

Con el turismo alternativo se fortalece el capital social, ya que las personas realizan actividades, que además de generarles ingresos económicos, mejoran su autoestima –ya que se sienten útiles e incorporados como mínimo a un campo social– su eficacia al realizar prácticas específicas-, y se fortalece el respeto por la diversidad y la integración social.

actividades, que además de generarles ingresos económicos, mejoran su autoestima –ya que se sienten útiles e incorporados como mínimo a un campo social–, su eficacia al realizar prácticas específicas, y se fortalece el respeto por la diversidad y la integración social.

- Desarrollar el turismo local en cualquiera de las formas que adopte el turismo alternativo se vería sumamente beneficiado con la formación de redes y/o cluster de turismo, una de las finalidades es empoderar y promover la generación de ingresos en los hogares de bajos recursos⁷. De allí la importancia de fortalecer las capacidades locales para su incorporación al mercado turístico en forma eficiente, con lo cual, a la vez debería estar materializando la descentralización. Articular acciones de nivel local, regional y nacional es determinante para lograr eficiencia en la utilización de recursos
- Una de las ventajas de trabajar con un enfoque local es que las personas que diseñen y ejecuten estrategias pertenecen a la misma comunidad. Con ello no solamente se aseguran del conocimiento de los recursos materiales, culturales y sociales del lugar, sino que además gozan de la credibilidad de las personas con quienes han compartido espacios y campos sociales a través de distintas generaciones.
- La clave para que una política general de turismo funcione eficientemente es la coordinación entre lo local y lo nacional, para acercarse a la competitividad que exige este sector.

⁷ “En particular se buscaría combinar nuevas rutas de turismo atendidas por nuevos actores, principalmente empresas familiares o comunitarias” (Informe de Desarrollo Humano 2003:150)

Bibliografía

- Acerenza, M. (1991). **Administración del turismo. Conceptualización y organización.** (4ª. Ed.). México. Editorial Trillas.
- Bote, V. (2001). **Turismo en espacio rural.** (2ª. Ed.). Madrid. Editorial Popular.
- Borja, J. y Castells, M. (2000). **Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información.** (1ª. Ed.) México. Taurus.
- Bull, A. (1994). **La economía del sector turístico.** (Sin Ed.). Madrid. Alianza Editorial S.A.
- Cárdenas, F. (1986). **Producto turístico.** (Sin Ed.). México. Editorial Trillas.
- Cárdenas, F. (1991). **La segmentación del mercado turístico.** (1ª. Ed.). México. Editorial Trillas.
- Carucci, F. (1999). **Elementos de Gerencia Local.** 3ª Ed. Caracas. Ildis y Ediciones Fegs.
- Casasola, L. (1990). **Turismo y ambiente.** (1ª. Ed.). México. Editorial Trillas.
- Corporación Andina de Fomento (2001). **Visiones para un futuro sostenible.** Nota preliminar de Horst Grebe Lopez. (Sin Ed.). Caracas. Norma color.
- Disponible en <http://www.world-tourism.org/sustainable/esp/concepts.htm>
- Forster, D. (1995). **Introducción a los viajes y al turismo.** (1ª. Ed.). Oaxaca. Mc Graw Hill.
- Guillén, C. (2001). **La organización social de la producción como dinámica del desarrollo.** (1ª. Ed.). Editorial Horizonte.
- Gutiérrez, A. (sin año). **Turismo alternativo: ecoturismo, rural y de aventura.** Documento en PDF.
- INGUAT. (2008). Boletín de estadísticas de turismo diciembre 2008. PDF. En red, disponible en: <http://www.almadelatierra.com/boletinestadisticos/index.htm>
- Mesplier, A. y Bloc-Duraffour, P. (2000). **Geografía del Turismo en el Mundo.** (4º. Ed.) Madrid.
- Morales, H. (2006). **Turismo comunitario: una nueva alternativa de desarrollo indígena.** Revista de antropología iberoamericana, edición electrónica, Vol. 1, No.2. Marzo - julio. Madrid.
- PNUD. **Guatemala: una agenda para el desarrollo humano 2003.** Informe de desarrollo humano. Editorial Sur S.A. Guatemala.
- REDTURS. En red, disponible en: <http://www.redturs.org/>
- Salazar, J.; Inostroza, L. e Inostroza, O. (1993). **Proyectos de inversión en desarrollo local.** Sin Ed. Instituto de administración pública del estado de México. <http://WWW.Visitaguatemala.com/site/regiones/index.php>
- Sunum, C. (2008) **¿qué es el turismo alternativo?** Disponible en red en: <http://guatemalitips.com>
- WWF Internacional (2001). **Directrices para el desarrollo del turismo comunitario.** Documento en PDF.

TEORÍA DE JUEGOS Y ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Algunas aplicaciones

Guillermo Díaz Castellanos¹

La teoría de juegos es una herramienta útil para analizar, evaluar o interpretar la interacción estratégica de los competidores, así como problemas de diversa índole que se presentan en la empresa. Entre otros, la teoría de juegos se puede utilizar para analizar negociaciones entre empresas, licitaciones y la reacción de un competidor ante la entrada al mercado de una nueva empresa. No obstante, en Guatemala es limitada la utilización de la teoría de juegos a nivel gerencial. Más aún su conocimiento no está muy difundido. De ahí su escaso uso como herramienta de análisis.

El propósito de este artículo es ilustrar el uso de la teoría de juegos en la solución de problemas empresariales. Se analiza, en dos diferentes casos, la respuesta brindada por una empresa establecida ante el ingreso de un nuevo competidor y un caso de cooperación entre competidores.

En la teoría de juegos existen conceptos clave. El primero de ellos es el de juego; un proceso por el que dos o más toman decisiones y ejecutan acciones en el marco de un conjunto de reglas, con el propósito de obtener un beneficio.

de acción completo para cualquier situación que pueda afrontar un jugador. La estrategia puede ser pura o mixta. Una estrategia pura corresponde a una decisión que se toma con certeza. Una estrategia mixta es una decisión que se toma bajo condiciones de incertidumbre.

En la teoría de juegos existen conceptos clave. El primero de ellos es el de juego; un proceso por el que dos o más toman decisiones y ejecutan acciones en el marco de un conjunto de reglas, con el propósito de obtener un beneficio. Un juego

puede ser representado en forma extensiva o en forma normal. De acuerdo con Fischer (2000), un juego en forma extensiva se compone de:

1. El conjunto de *jugadores* $i \in 1, \dots, n$, quienes toman decisiones y son racionales

(maximizan su utilidad).

2. Un *árbol* del juego compuesto de: a) nodos, uno para cada jugador; b) acciones que dispone un jugador en cada uno de sus nodos.
3. La *información* que dispone un jugador en cada nodo en el que le toca decidir.
4. Las *estrategias* $s_i \in S_i$ de cada jugador, que son instrucciones que le dicen qué acción elegir cuando llega a uno de sus conjuntos de información. Es decir, son funciones desde los conjuntos de información del jugador a

1. Teoría de juegos

La teoría de juegos es una clase de análisis matemático que permite predecir cuál será el resultado más probable en una disputa entre dos individuos (Rufasto, 2003). También se puede decir que es una manera formal de analizar la interacción entre dos o más agentes racionales que interactúan en forma estratégica (Bercoff y otros, 2003). En teoría de juegos, se entiende por estrategia el plan

¹ Economista, Master en Economía empresarial y Master en Docencia Universitaria. Investigador de IDIES/URL y docente del área económica de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la URL.

las acciones que tiene en cada conjunto de información.

- Los pagos u_i a los jugadores en los nodos terminales del árbol del juego.

La forma normal de un juego, según Shy (1995), es como sigue:

- Un conjunto de N jugadores cuyos nombres están listados en un conjunto $I=\{1,2,\dots,N\}$.
- Cada jugador $i, i \in I$, tiene un juego de acciones A^i que es el conjunto de todas las acciones disponibles para un jugador i . $a^i \in A^i$ denota la acción tomada por el jugador i .
- Cada jugador i tiene una función de pagos, ϖ^i , que asigna un número real $\varpi^i(a)$, para cada solución del juego.

Los juegos pueden ser simultáneos, es decir, los jugadores toman sus decisiones al mismo tiempo, o secuenciales, los jugadores toman sus decisiones de manera secuencial (Tarziján y Paredes, 2006). Asimismo, los juegos pueden ser con información perfecta, el jugador conoce todas las acciones que se tomaron previo a su decisión o jugada, o imperfecta o incompleta, es decir, se desconoce lo que han hecho los otros jugadores previamente o no se conoce del todo a los otros jugadores (Tirole, 1990).

Dos son las formas más comunes para resolver un juego. La primera es la de estrategia dominante, que puede ser estrictamente dominante o débilmente dominante. Sean s_i y s_i^* dos estrategias del jugador i , y s_{-i} cualquier vector de estrategias de los jugadores distintos de i , entonces s_i es estrictamente dominada por s_i^* si:

$$u_i(s_i^*, s_{-i}) > u_i(s_i, s_{-i}) \quad \forall s_{-i} \in S_{-i}$$

Un jugador siempre decidirá por la estrategia estrictamente dominante, ya que es la mejor respuesta que puede tener independiente de lo que hagan los demás jugadores.

No siempre existen estrategias estrictamente dominantes; en su lugar puede que exista una estrategia débilmente dominante, esto es:

$$u_i(s_i^*, s_{-i}) > u_i(s_i, s_{-i}) \quad s_{-i} \in S_{-i}$$

y

$$u_i(s_i^*, s_{-i}) > u_i(s_i, s_{-i}) \text{ para algún } s_{-i} \in S_{-i}$$

Cuando existe una estrategia débilmente dominante jugar s_i^* es tan bueno como jugar s_i y en algunos casos jugar s_i^* es estrictamente mejor que jugar s_i .

Otra forma de resolver un juego es el equilibrio de Nash, que es la mejor respuesta de cada jugador a las estrategias de los otros jugadores. Sea (s_i^*, s_{-i}^*) un vector cualquiera de estrategias de los jugadores, entonces (s_i^*, s_{-i}^*) es un equilibrio de Nash si:

$$\forall i, u_i(s_i^*, s_{-i}^*) \geq u_i(s_i, s_{-i}^*)$$

En un equilibrio de Nash los jugadores toman las estrategias de los oponentes como dadas. Sin embargo, en juegos dinámicos, en los que las estrategias se definen en función de lo realizado

previamente por los oponentes, el equilibrio de Nash puede resultar poco probable. Tal el caso de amenazas no creíbles, como lo observó Selten (1965). En consecuencia, este autor planteó la idea de equilibrio de Nash en subjuegos. Un equilibrio de

Nash es un equilibrio perfecto en subjuegos si y sólo si es un equilibrio de Nash en cada subjuego del juego. En un juego en forma extensiva, un subjuego es un subárbol del juego.

Para encontrar el equilibrio perfecto en el subjuego se utiliza el método de inducción hacia atrás, es decir, se parte desde los penúltimos nodos y en cada nodo se elige la mejor opción hasta terminar el juego, con lo cual se obtiene una solución única.

Para encontrar el equilibrio perfecto en el subjuego se utiliza el método de inducción hacia atrás, es decir, se parte desde los penúltimos nodos y en cada nodo se elige la mejor opción hasta terminar el juego, con lo cual se obtiene una solución única.

2. Aplicaciones

2.1 Precios predatorios de altura: Taca vs Tikal Jets

Los precios predatorios es una estrategia de reducción de precios que intenta eliminar a un competidor y así aumentar el poder de mercado (Cabral, 2000). También puede decirse que precios predatorios es una reducción de precios que sólo resulta rentable debido al aumento del poder de mercado que gana el predador al eliminar o desestimular al competidor o potencial competidor (Bolton, 2006 citado en Garita, 2008, p. 13). Office of Fair Trading del Reino Unido considera que existen precios predatorios cuando una empresa acepta pérdidas en las que incurre deliberadamente con el propósito de eliminar un competidor, de manera que en el futuro pueda obtener beneficios extraordinarios (Grau y Merino, 2005). La fijación de precios predatorios consta de dos fases: una fase agresiva, en la que la empresa dominante reduce los precios para eliminar al competidor o inhibir su ingreso, y otra de recuperación, en la que la empresa dominante provista de un mayor poder de mercado aumenta los precios.

El uso de precios predatorios como estrategia empresarial se utiliza con el propósito de proyectar la imagen de un competidor agresivo, así como de enviar a los potenciales competidores la señal de que la firma establecida tiene costos bajos.

En el sector del transporte aéreo de pasajeros se han documentado varias experiencias de fijación de precios predatorios, tal el caso de American Airlines en 1994 que afectó a las líneas aéreas Sun Jet, Western Pacific y Vanguard Airlines en los viajes desde y hacia el aeropuerto de Dallas/Ft. Worth

(Pepal, Richards y Norman, 2002). En Guatemala los precios predatorios fueron utilizados por Taca para detener la entrada de Tikal Jets al mercado de transporte aéreo de pasajeros a países centroamericanos y México.

Grupo Taca surgió a partir de una línea aérea salvadoreña, de nombre Transportes Aéreos Centroamericanos (Taca); consolidó alianzas entre 1989 y 1995 con Aviateca, Nica y Lacs, líneas aéreas de Guatemala, Nicaragua y Costa Rica. En tal sentido, puede decirse que Taca es casi un monopolio que domina el mercado de vuelos aéreos entre los países centroamericanos. Tikal Jets, fue fundada en 1992 como una línea aérea local. En octubre de 2004 Tikal Jets decidió expandir sus vuelos a los otros países de la región centroamericana, con lo cual se convirtió en una amenaza a la posición dominante de Taca. Esta empresa decidió aplicar precios predatorios para defender su posición ante el existente y, presumiblemente, futuros competidores.

El siguiente cuadro ilustra los precios vigentes durante las distintas fases de la aplicación de precios predatorios por parte de Taca:

Ruta	Antes de Ingreso de Tikal Jets	Durante Ingreso de Tikal Jets	Después de Salida de Tikal Jets
Guatemala-México, D.F.	\$454.00	\$99.00	\$329.00
Guatemala-Managua	\$332.00	\$116.00	\$379.00
Guatemala-San Pedro Sula	\$363.00	\$99.00	\$329.00
Guatemala-Belice	\$325.00	\$125.00	\$497.00

Fuente: *El Periódico*, 11 de agosto de 2005.

La posición dominante de Taca en el mercado, las barreras de entrada a la industria y la existencia de capacidad ociosa son factores que permiten presumir la utilización de precios predatorios por parte de Taca. Es importante destacar la presencia de capacidad ociosa, que, por sí sola, constituye una señal del probable uso de precios predatorios, ya

que el monopolio cuenta con capacidad instalada para afrontar la demanda adicional generada por la baja de precios.

Se utiliza el modelo de reputación de Kreps y Wilson (Tirole, 1990) para construir el juego simultáneo y con información imperfecta:

- Dos jugadores: una empresa establecida y una empresa entrante.
- La empresa establecida puede ser de dos tipos: fuerte o débil. Sólo la empresa establecida conoce la información respecto al tipo de empresa que es. El entrante asume una distribución de probabilidades sobre el tipo que es la empresa establecida: p = fuerte y $1-p$ = débil.
- La empresa entrante decide entre las opciones de entrar o no entrar. Si decide por la primera opción la empresa establecida decide entre acomodar la entrada o pelear (precios predatorios).
- Los pagos para cada tipo de empresa establecida son:

Taca Débil

Tikal Jets \Taca	Preda	Acomoda
Entra	$a-l, -l$	$a, -l$
No entra	$0, \pi$	$0, \pi$

Taca Fuerte

Tikal Jets \Taca	Preda	Acomoda
Entra	$a-l, -l$	$a, -l$
No entra	$0, \pi$	$0, \pi$

donde: $\pi > 1$
 $0 < a < 1$

- El juego se juega en n etapas. Para simplificar no se considera descuento de los pagos entre las etapas.

- La empresa establecida decide pelear si es fuerte y acomodar si es débil.

El análisis del juego para una sola etapa indica que, independientemente de si Taca es fuerte o débil, si Tikal Jets no entra, no gana ni pierde y el cien por ciento de las utilidades del mercado (π) son para Taca. Si Taca es una empresa fuerte y Tikal Jets decide entrar, Taca optará por “preda” (fijar precios predatorios) ya que esta opción domina débilmente a la de “acomoda”. Taca no obtendrá ni pérdidas ni ganancias, mientras que Tikal Jets incurrirá en pérdidas equivalentes a $\alpha-l$. Si Taca es una empresa débil y Tikal Jets decide entrar, Taca optará por “acomoda”, ya que esta opción domina débilmente a la de “preda”.

Dado que Tikal Jets no conoce o posee toda la información respecto a qué tipo de empresa es Taca, fuerte o débil, Tikal Jets afronta una estrategia mixta. En consecuencia, su dilema es: ¿Cómo determinar si debe entrar o no al mercado? Con una probabilidad p de que Taca sea fuerte, por lo tanto fije precios predatorios para expulsar a la empresa entrante, y $1-p$ que sea débil, por lo tanto que acomode la entrada, debe darse que:

Utilidad esperada de entrar > Utilidad esperada de no entrar

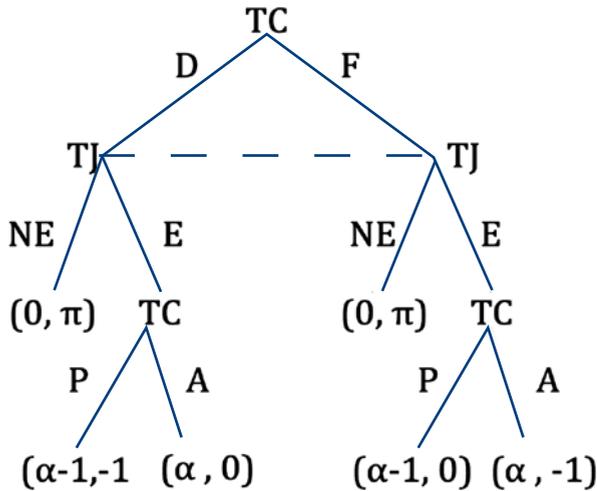
Matemáticamente esto es:

$$(1-p)\pi + p(\alpha - 1) \geq 0$$

Resolviendo la inequidad se obtiene:

$$p \leq \frac{\pi}{\alpha + 1 + \pi}$$

El juego visto en una forma extensiva es como sigue:



Donde:

- TC = Taca
- TJ = Tikal Jets
- D = Débil
- F = Fuerte
- NE = No entra
- E = Entra
- P = Pelea
- A = Acomoda

El análisis indica que, si la probabilidad de que Taca sea fuerte es mayor que sea débil, Tikal Jets debe evitar la entrada, ya que al entrar enfrentará una competencia de precios predatorios por parte de Taca.

La línea punteada representa la incertidumbre o información imperfecta de Tikal Jets respecto al tipo de empresa, fuerte o débil, que enfrentará al entrar.

El orden o estructura de preferencias de cada jugador es como sigue:

Taca Débil

Preferencia	Tikal Jets (TJ)	Taca (TC)
Primera	TJ entra, TC acomoda	TJ no entra
Segunda	TJ entra, TC preda	TJ entra, TC acomoda
Tercera	TJ no entra	TJ entra, TC preda

Taca Fuerte

Preferencia	Tikal Jets (TJ)	Taca (TC)
Primera	TJ entra, TC acomoda	TJ no entra
Segunda	TJ entra, TC preda	TJ entra, TC preda
Tercera	TJ no entra	TJ entra, TC acomoda

En el caso de Taca en ambos casos su mejor preferencia es que Tikal Jets no entre. La siguiente preferencia es “acomoda” cuando es débil y “preda” cuando es fuerte. Para Tikal Jets “acomoda” es su mejor preferencia independientemente si Taca es fuerte o débil.

El análisis indica que, si la probabilidad de que Taca sea fuerte es mayor que sea débil, Tikal Jets debe evitar la entrada, ya que al entrar enfrentará una competencia de precios predatorios por parte de Taca. Como ya se indicó ello depende del resultado de la siguiente inequidad:

$$p \leq \frac{\pi}{\alpha + 1 + \pi}$$

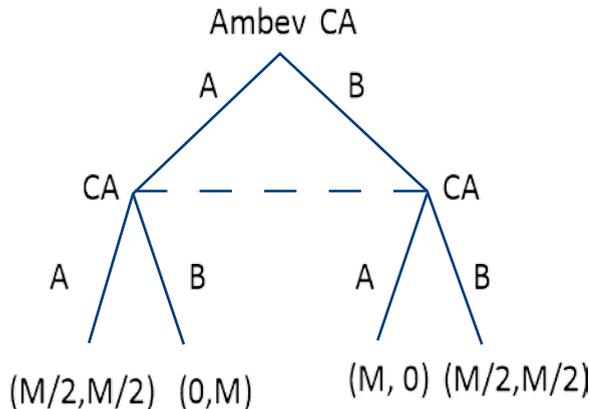
La evidencia empírica sugiere que Tikal Jets incurrió en un error de cálculo al entrar al mercado aéreo cubierto por Taca. En respuesta esta empresa aplicó precios predatorios que forzaron a Tikal Jets a salir del mercado. La empresa cerró operaciones en septiembre de 2006.

2.2 Guerra de la cerveza

El mercado de la cerveza en Guatemala constituyó, por casi un siglo, un monopolio de la empresa Cervecería Centroamericana. En 2003 ingresó al mercado la empresa Cervecería Río, hoy llamada Ambev Centroamericana, subsidiaria de la firma brasileña Ambev, uno de los productores de cerveza más grandes del mundo. Se iniciaba así la guerra por el mercado nacional de cerveza por parte de dos competidores fuertes.

El monopolio local afronta el dilema de decidir si mantener sus precios o bajarlos para minimizar la pérdida de cuota de mercado ante el nuevo competidor. La adopción de bajar los precios casi anula las posibilidades de Ambev Centroamericana de obtener una cuota importante de mercado. En tal sentido, Cervecería Centroamericana continúa

obteniendo ganancias monopólicas (M). Mantener los precios no tiene efectos negativos sobre el nuevo competidor y las ganancias monopólicas son compartidas entre las dos empresas (M/2). El juego en forma extensiva es como sigue:



Para Cervecería Centroamericana:

(Precio Bajo, Precio Alto) = M > (Precio Alto, Precio Alto) = M/2

(Precio Bajo, Precio Bajo) = M/2 > (Precio Alto, Precio Bajo) = 0

Por consiguiente, lo mejor que Cervecería Centroamericana puede hacer, independientemente de la política de precios que adopte Ambev Centroamericana, es adoptar una estrategia de "Precio Bajo" (Estrategia Dominante). En el caso de Ambev Centroamericana su estrategia dominante es también fijar precio bajo y lograr una entrada acomodada que le permita compartir el mercado con el monopolio existente.

El anterior análisis es válido para un juego estático, pero en la práctica el juego es dinámico, es decir, se juega más de una vez, por lo que los jugadores tienen la oportunidad de observar las acciones del otro jugador por el tiempo que dure el juego. En este caso, Cervecería Centroamericana obtiene ganancias iguales a "M" en el primer período si Ambev Centroamericana fija precio alto y de "M/2"

en los siguientes períodos, cuando Ambev iguala el precio. Lo mismo puede decirse en el caso de Ambev respecto a Cervecería Centroamericana. En consecuencia, es necesario considerar un factor de descuento para las ganancias futuras iguales a M/2.

Cada una de las dos empresas fija precios bajos en el primer período si consideran que la otra empresa fija precio alto, con lo que sus ganancias presentes son mayores que las ganancias futuras, esto es:

$$M > \frac{M/2}{\delta}$$

Antes del ingreso de Ambev Centroamericana, Cervecería Centroamericana redujo el precio de su principal producto, cerveza "Gallo", de Q.7.50 a Q.7.00. Adicionalmente, lanzó al mercado la nueva marca "Victoria" a un precio de Q.5.50. Ambev Centroamericana entró al mercado con la marca "Brahva" a un precio de Q.5.00. La repuesta inmediata de Cervecería Centroamericana fue reducir el precio de la marca "Victoria" a Q.5.00 y de "Gallo" a Q.6.00. Posteriormente, introdujo la marca "Dorada Ice" a un precio similar al de la competencia (Q.5.50).

La guerra de precios generada por el ingreso del nuevo competidor no fue prolongada y las dos empresas tendieron a fijar precios similares en sus productos, con excepción de la marca "Gallo", lo que se interpreta como un indicio de colusión tácita.

Cervecería Centroamericana mantuvo su posición dominante en el mercado de la cerveza en Guatemala, con una cuota de mercado alrededor de 80% (*Prensa Libre*, 13 de julio de 2006). Por su parte, Ambev Centroamericana logró una entrada acomodada, cubriendo casi una quinta parte del mercado.

2.3 Cooperando con la competencia

En Guatemala el servicio bancario de uso de cajeros automáticos para retiro de efectivo es proveído por diversas empresas. Las dos más grandes en el mercado son 5B y Bancared que fueron

confirmadas mediante la alianza de varios bancos. Son pocos los bancos que poseen su propia red de cajeros automáticos para brindar dicho servicio. Los clientes de cada empresa pueden realizar retiros en cajeros de cualquier otra empresa; desde luego ello tiene un costo para el cliente. La interconexión representa ingresos y costos para cada empresa. La interconexión puede ser analizada mediante la teoría de juegos. Para el efecto se realizan los siguientes supuestos:

- Ambas empresas pueden decidir entre interconexión y no interconexión.
- Si ambas empresas deciden interconexión, cada una obtiene ganancias (+).
- Si una empresa decide interconexión y la otra no, la empresa que juega interconexión sólo incurre en costos y obtiene pérdidas (-).
- Si ambas empresas deciden no interconexión no tienen ni ganancias, ni pérdidas (0)

La siguiente matriz de pagos muestra el juego:

5B\Bancared	Interconexión	No interconexión
Interconexión	+ , +	- , 0
No interconexión	0 , -	0 , 0

En este juego para ambas empresas la estrategia interconexión domina débilmente a la de no interconexión, ya que es al menos tan buena como la otra. Existen dos equilibrio de Nash (+ , +) y (0 , 0).

El orden o estructura de preferencias para cada empresa es como sigue:

Preferencia	5B	Bancared
Primera	5B interconecta, Bancared interconecta	5B interconecta, Bancared interconecta
Segunda	5B no interconecta, Bancared no interconecta	5B no interconecta, Bancared no interconecta
Tercera	5B interconecta, Bancared no interconecta	5B no interconecta, Bancared interconecta

El orden de preferencias (interconexión, no interconexión) es útil para explicar por qué ambas empresas decidieron realizar una alianza para constituir la empresa Transacciones y Transferencias, S.A.. Ésta brinda a los clientes de ambas empresas el servicio de realizar retiros en cajeros de la otra empresa. El pago de dicho servicio es transferido a la empresa cuya red de cajeros fue utilizada. Cada una fija el precio que cobra a los clientes de la otra empresa por utilizar su servicio.

Conclusión

La teoría de juegos es una herramienta de análisis útil para el diseño y evaluación de las estrategias empresariales. Los primeros dos casos descritos en este artículo ilustran cómo los directivos de empresas pueden utilizar la teoría de juegos para elaborar estrategias o tomar decisiones, sobre la base de un análisis más elaborado y con mejor consistencia lógica. El primer caso ejemplifica la importancia de identificar, mejor aún medir, los riesgos de desafiar la posición dominante de un competidor, cuando se es pequeño en el mercado. El resultado más probable es la expulsión de la empresa entrante. En el segundo caso se observa cómo cuando la posición dominante es desafiada por un competidor similar se produce una entrada acomodada. El tercer caso muestra la utilidad de la teoría de juegos para analizar la conveniencia de realizar una alianza estratégica con un competidor.

Bibliografía

Bercoff, J. (2003). **Teoría de los Juegos**. Extraído el 27 julio de 2008, del www.face.herrera.unt.edu.ar/inveco/uploads/76/Notas_Ejercicios_Juegos.pdf.

Cabral, L. (2000). **Readings in Industrial Organization**. London: Blackwell Publishers.

Fischer, R. (2000). **Organización Industrial**.

Garita, M. (2008). **Aplicación de la teoría de juegos al análisis de predación de precios: Caso Cementos I**. Guatemala: Universidad Rafael Landívar.

Grau, S. y Merino, A. (2005). Precios predatorios: análisis legal y económico. Extraído el 27 de julio de 2008, del www.gencat.net/economia/doc/doc_66955304_1.pdf.

Miller, J. (2003). **Game theory at work**. New York: McGraw Hill.

Morrow, J. (1994). **Game theory for political scientists**. United Kingdom: Princeton University Press

Pepall, L., Richards, D., y Norman, G. (2001) **Industrial Organization: Contemporary theory and practice**. South-Western College Pub.

Rufasto, A. (2003). **Manual de teoría de juegos**. Extraído el 23 de noviembre de 2003, del <http://www.geocities.com/arufast/juegos.html>.

Shy, O. (1995). **Industrial Organization: theory and applications**. Cambridge: The MIT Press.

Tarziján, J. y Paredes, R. (2001). **Organización Industrial para la Estrategia Empresarial**. Bogotá: Pretince Hall.

Tirole, J. (1990). **Organización Industrial**. Barcelona: Ariel.

NEUROMARKETING



Guillermo Gutiérrez¹

«La humanidad debe saber que es desde el cerebro, y sólo desde él, que surgen placeres tales como la risa y la alegría; también, es desde allí que emergen nuestras tristezas, penas y lágrimas. A través del cerebro, en particular, pensamos, vemos, escuchamos, y distinguimos lo feo de lo hermoso, lo malo de lo bueno, lo placentero de lo que no lo es...».

Hipócrates en el siglo V a. C.

Antecedentes

Hace ya algunos lustros, uno de los variados movimientos estratégicos de Pepsi fue el «Reto Pepsi» consistente en realizar pruebas a ciegas de sabor entre dos refrescos de cola sin identificación visible; en dicha prueba, poco más de la mitad de los participantes prefirió Pepsi. Cabe mencionar que el resultado fue publicitado ampliamente a través de los medios. Ahora bien, es importante indicar que Pepsi no lideraba el mercado y el porcentaje de aceptación que poseía era menor en aquel tiempo. Entonces surgió un cuestionamiento inevitable: ¿Por qué si la mayoría de las personas prefieren un producto, consumen masivamente el de la competencia?

Esto llamó la atención de Read Montague especialista en imágenes cerebrales del Baylor College of Medicine de Houston, quien se planteó aplicar el método científico a la resolución del problema. Montague sabía que necesitaba «ver» qué sucedía en el cerebro de cada persona al momento de seleccionar la bebida. Lo que hizo fue lo siguiente: Con sesenta y siete voluntarios instalados en máquinas de resonancia magnética nuclear y tomógrafos, vio que aunque ambas gaseosas activaban el sistema de recompensas del cerebro de igual manera, al mencionarle a la persona cuál era la marca de la misma, se registraba actividad en el córtex prefrontal medio, zona encargada del

¹ Magister en Administración de Empresas, Licenciado en Mercadotecnia con Énfasis en Comercio Internacional. Docente de Dedicación Completa en el área de Mercadotecnia y Publicidad para la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Rafael Landívar.

control del pensamiento superior². El especialista coligió que el cerebro relaciona la marca con imágenes e ideas que generan sensaciones por encima inclusive a las correspondientes a la calidad. Esto confirma el ingente poder que puede tener una marca. De igual forma, Da Silva afirma que «comprar un producto u otro no depende de nuestros gustos sino de la emoción que sentimos en ese momento y de la correlación que tenemos con una marca.» Ver <http://www.usacd.es/es/blog/comentario.php?a=115>

Es medular, para comprender este escrito, saber lo expuesto por Malfitano cuando afirma que el cerebro es la fuente del Neuromarketing. Lo anterior lo justifica con las siguientes aseveraciones sobre la «materia gris»³:

- El cerebro es una fábrica de productos/servicios.
- Utiliza información como materia prima.
- Produce y recrea conocimiento.
- Integra todos los sentidos para comunicar y asignar valor de satisfacción.
- Decide el intercambio de recursos.

Al fusionarse la neurociencia, que estudia el sistema nervioso y la economía, nace la *Neuroeconomía* que estudia los procesos neurales, áreas del cerebro activas y hasta las neuronas que se activan al momento de tomar decisiones, e intenta explicar las causas fisiológicas de dichas elecciones.

Origen del término

Al fusionarse la neurociencia, que estudia el sistema nervioso y la economía, nace la *Neuroeconomía* que estudia los procesos neurales, áreas del cerebro activas y hasta las neuronas que se activan al momento de tomar decisiones, e intenta explicar las causas fisiológicas de dichas elecciones. De

acuerdo con Vallejo Novoa, *Neuromarketing* es el uso de las técnicas neuroeconómicas para estudiar los hábitos de consumo. Lo anteriormente expuesto embona con lo manifestado por Peyrolón, quien dice que «La economía se queda coja ante la irracionalidad de los individuos, necesita el apoyo de otras ciencias para entender el comportamiento de los individuos⁴.»

Otra definición encontrada expone que *Neuromarketing* consiste en el estudio de los efectos que produce la publicidad en el cerebro, y en qué medida ésta afecta la conducta de los posibles clientes. El instrumento principal que se utiliza en esta disciplina son las imágenes por resonancia magnética funcional (*fMRI*, por sus siglas en inglés)⁵

De igual manera, resulta de interés el dato que revela que Nielsen y NeuroFocus⁶ comenzaron a colaborar en el campo del Neuromarketing durante el 2008; un servicio

de ambas compañías, permite a los anunciantes japoneses escanear las ondas cerebrales de potenciales consumidores y de esta forma mejorar la eficacia de sus estrategias de marketing. Algunos de los aspectos que se pueden observar en el escaneado de las ondas cerebrales son el grado de implicación emocional, los niveles de atención y la capacidad para retener información.

Es importante indicar que algunas empresas que admiten haber utilizado técnicas de neuromarketing son Ford, General Motors, AOL Time Warner, Duracell, Energizer y McDonald's. El siguiente ejemplo⁷ ilustra lo expuesto hasta ahora:

2 En este punto es importante indicar que de acuerdo con Pablo Vera, Ph.D. en Marketing, las técnicas que emplean las neurociencias son de índole psicofísica (tiempos de reacción/niveles de detección). Como se ha mencionado se valen de imágenes de resonadores magnéticos, magneto-encefalógrafos y electroencefalógrafos.

3 Malfitano, O. et. al. «Neuromarketing, Cerebrando negocios y servicios» Ediciones Granica, S.A. 2007.

4 Artículo titulado "Neuroeconomía o economía del Prozac", Publicado en Edición Impresa –Opinión, 08-01-2004–.

5 Basado en: <http://www.neoteo.com/neuromarketing-publicidad-directo-al-13853.neo>

6 Compañía especializada en aplicar la investigación cerebral a la publicidad.

7 Tomado de: Artículo titulado "Neuroconsumo", publicación "Quo" No. 134, página 51, diciembre 2008.

«Tu cerebro puede haber decidido cuál auto comprar, incluso antes de que sepas manejar», descubrieron científicos de la Universidad Ludwig-Maximilians, en Alemania. Utilizando Resonancia Magnética Funcional se descubrió que las marcas con presencia fuerte activan ciertas áreas del cerebro, independientemente de qué producto se trate.

Christine Born estudió a 20 hombres y mujeres adultos, todos de una edad media de 28 años y alto nivel educativo. Mientras estaban en la fMRI, los voluntarios vieron una serie de estímulos visuales de tres segundos con logos de marcas automovilísticas fuertes (bien posicionadas en el mercado) y débiles (poco posicionadas). Los resultados mostraron que las primeras activaban una red de áreas corticales relacionadas con la autoidentificación y las recompensas. Las marcas débiles, en cambio, mostraron una fuerte actividad en la corteza prefrontal, que se ocupa de la memoria de trabajo y las respuestas emocionales negativas.

“Queremos que esta investigación ayude a comprender las necesidades de las personas y satisfacerlas”, expresó Born.

Christopher Morin quien junto a Patrick Renvoise escribieron el libro *Neuromarketing: Understanding the Buy Buttons in Your Customer Brains* (Ver <http://www.amazon.com/Neuromarketing-Understanding-Buttons-Customers-Brain/dp/078522680X>) afirma que la mayoría de las decisiones de compra se toman de forma inconsciente y responden a la satisfacción de necesidades primarias de manera instintiva. Morin afirma también que existen seis factores clave⁸ que condicionan la forma en que elige una persona:

⁸ Basado en: Artículo titulado “Neuroconsumo”, publicación “Quo” No. 134, página 50, diciembre 2008.

1. Somos egoístas

Las personas ambicionan algo que haga la diferencia en sus vidas, otorgue placer y elimine el dolor. Un ejemplo de lo anteriormente expuesto son las formas de pago como las tarjetas de crédito que permiten postergar el dolor, éstas animan a la compra debido a que adormecen al consumidor ante el dolor que produce pagar.

2. Buscamos contrastes

Diariamente se reciben aproximadamente diez mil mensajes. El cerebro capta en forma más fácil los que contrastan.

Diariamente se reciben aproximadamente diez mil mensajes. El cerebro capta en forma más fácil los que contrastan.

3. Somos naturalmente perezosos

Al ser la lectura una función de las áreas del cerebro que evolucionaron más tarde, es mejor no utilizar demasiadas palabras.

4. Nos gustan las historias

Es importante indicar que en las historias, los puntos más altos deben estar al comienzo y al final, esto porque el cerebro tiende a prestar más atención a esos momentos.

5. Somos seres visuales

Llamativos gráficos y videos sugestivos pueden conseguir la diferencia donde el precio y la razón no la consiguen.

6. Emoción, más fuerte que la razón

Las emociones producen descargas químicas en el cerebro que facilitan la conexión entre las neuronas.

Para ejemplificar los seis factores clave que se acaban de presentar, es significativo observar el último

spot de Coca Cola⁹ (McCann Erickson, Madrid) nombrado «Un encuentro sobre la felicidad» cuyo contenido es altamente emotivo, y en el que se observa a un agradable anciano de 102 años llamado Josep Mascaró, encontrarse con una recién nacida de nombre Aitana Martínez. El comercial es por demás optimista y comunica un mensaje muy oportuno¹⁰.

A continuación se presenta el texto del spot en mención:

«Hola Aitana, me llamo Josep Mascaró y tengo 102 años. Soy un suertudo. Suerte por haber nacido, como tú. Por poder abrazar a mi mujer. Por haber conocido a mis amigos. Por haberme despedido de ellos. Por seguir aquí. Te preguntará cuál es la razón de venir a conocerte hoy. Muchos te dirán que a quién se le ocurre llegar en los tiempos que corren, que hay crisis, que no se puede. Esto te hará fuerte. Yo viví momentos peores que este, pero al final de lo único que te vas a acordar es de las cosas buenas.

No te entretengas en tonterías que las hay, y vete a buscar lo que te haga feliz, que el tiempo corre muy deprisa. He vivido 102 años y te aseguro que lo único que no te va a gustar de la vida es que te va a parecer demasiado corta. Estás aquí para ser feliz.»



Otro ejemplo¹¹ valiosamente ilustrativo sobre Neuromarketing es el siguiente: Supongamos que usted llega al restaurante Pollo Campero y mira la carta, en ese momento, la amígdala; es decir, el centro emocional, está totalmente activada. La amígdala es

la responsable de responder a la pregunta de si un platillo es bueno o no, cuando en la carta todos los platillos «suenan» agradables al paladar. No obstante, el sistema de recompensas se manifiesta hasta el momento en que hay que decidirse por un plato.

Es importante indicar que el sistema cerebral de recompensas forma parte del sistema límbico y está compuesto fundamentalmente por el núcleo accumbens¹² y el hipotálamo. Este se encarga de educar la respuesta del mismo a los estímulos, produciendo recompensas bioquímicas a las repuestas adecuadas. Estas recompensas son neurotransmisores tales como dopamina y endorfinas, hormonas implicadas en el proceso de sentir placer. En la naturaleza, aprendemos a repetir comportamientos que conducen a maximizar las recompensas.

Es importante indicar que cuando una persona no compra una marca, es porque la marca no le ofrece suficientes recompensas. Como afirma Christian Scheier, especialista en Neuromarketing «Si no hay recompensas no hay acción».

Siguiendo la misma línea, de acuerdo con lo manifestado por Campang¹³, el marketing y específicamente la publicidad buscan que las personas manifiesten un agrado activo¹⁴ con relación a la resonancia¹⁵ que le provocan los productos; es decir, que no únicamente le agraden sino que provoque la transacción (compra) de los mismos en repetidas ocasiones.

TEORÍA DE LA RESONANCIA

Tipo de Resonancia	Actitud
Agrado activo	Me gusta el producto y lo compro
Agrado pasivo	Me gusta el producto pero no lo compro
Conclusión	No entiendo el producto
Desagrado pasivo	No me gusta el producto y no lo compro
Desagrado activo	No me gusta el producto y me quejo

11 Basado en un estudio de la Universidad de Cambridge.
 12 Ver: http://es.wikipedia.org/wiki/N%C3%BAcleo_accumbens
 13 Plática sostenida con el Lic. Enrique Campang Chang, Psicólogo Clínico y Docente de la URL.
 14 «Teoría de la Resonancia» por Campang, E.
 15 Es la respuesta a un estímulo al cual se ha sido previamente sensibilizado.

9 Este spot se puede ver en la siguiente dirección: <http://www.youtube.com/watch?v=tzc3FFJDKU8>
 10 Se recomienda ver la página: www.destapalafelicidad.es

Se considera oportuno abordar en forma breve el tema de las *lovemarks*¹⁶ debido a que como se ha manifestado oportunamente en el presente artículo, una marca es capaz de generar emociones y cariño, sin perder de vista lo esencial que es traducir esos sentimientos positivos en lealtad e incremento del volumen de ventas.

¿Reconoce algunos de los siguientes símbolos?

¿Qué marcas representan?

¿Quiere esas marcas...?



Bibliografía

Malfitano, O. et. al. «Neuromarketing, Cerebrando negocios y servicios» Ediciones Granica, S.A. 2007.

<http://www.usacd.es/es/blog/comentario.php?a=115>

Artículo titulado “Neuroeconomía o economía del Prozac”, Publicado en Edición Impresa – Opinión, 08-01-2004.

<http://www.neoteo.com/neuromarketing-publicidad-directo-al-13853.neo>

Artículo titulado “Neuroconsumo”, publicación “Quo” No. 134, página 51, diciembre 2008.

<http://www.amazon.com/Neuromarketing-Understanding-Buttons-Customers-Brain/dp/078522680X>

Como conclusión, se ha tenido la oportunidad de saber de buena tinta que la aplicación de las técnicas neurocientíficas a los estímulos de marketing para conocer la forma en la que el cerebro se activa ante tales manifestaciones, es conocida como Neuromarketing, y su principal afán es predecir la conducta del consumidor, reto que durante años enfrentó el marketing y coincidiendo con el psicólogo organizacional Orbegoso¹⁷. Los descubrimientos y avances en este campo, permitirán escoger el formato de medios más funcional, la elaboración de anuncios que posean una tasa de recordación más alta y también observar que la conducta que muestra el consumidor, es diferente de lo que nos dicen los métodos utilizados hoy en día.

Artículo titulado “Neuroconsumo”, publicación “Quo” No. 134, página 50, diciembre 2008.

Plática sostenida con el Lic. Enrique Campang Chang, Psicólogo Clínico y Docente de la URL.

www.marketingdirecto.com

<http://www.blojer.com/2008/07/acerca-de-los-s.html>

<http://primaveravirtual.blogspot.com/2009/02/el-nuevo-anuncio-de-coca-cola-josep.html>

<http://en.wikipedia.org/wiki/Lovemark>

<http://www.gestiopolis.com/marketing/neuromarketing-como-herramienta.htm>

¹⁶ Lovemarks is a marketing technique that is intended to replace the idea of brands. Lovemarks were invented by Kevin Roberts, Chief Executive Officer Worldwide of the advertising agency Saatchi & Saatchi, and are promoted by him and his company. Disponible en: <http://en.wikipedia.org/wiki/Lovemark>

¹⁷ Orbegoso, A. «Para entender el Neuromarketing». Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/marketing/neuromarketing-como-herramienta.htm>

PATRONES EMERGENTES DE LOCALIZACIÓN DE INVERSIONES PRODUCTIVAS EN LAS REGIONES EXTREMAS DE CHILE: NUEVOS DESAFÍOS AMBIENTALES

Hugo Romero¹ y Pamela Smith²

Resumen

Durante los años recientes se advierten importantes cambios en la localización de grandes proyectos de inversión productiva en Chile, los que se tienden a ubicar en regiones y áreas especialmente sensibles desde el punto de vista ambiental, generando crecientes conflictos con otros usos del territorio y esencialmente con la conservación de la naturaleza y con las comunidades locales. En este trabajo se presentan los patrones espaciales de localización de las inversiones que tienen lugar en las regiones del norte y sur de Chile. Chile es un país de más de 4.500 Km. de largo y su territorio (750.000 Km²) se extiende desde el Desierto de Atacama, uno de los más áridos del mundo (anexo I), hasta los campos de hielo subantárticos (en una de las regiones de mayores precipitaciones del mundo).

En el norte de Chile se advierte un desplazamiento de los proyectos mineros desde el llamado Norte Grande o zona de máxima aridez y donde nunca llueve, hacia el llamado Norte Chico o zona semi árida donde llueve menos de 100 mm al año, debido, entre otros factores, a la falta de agua en las regiones más septentrionales. En esta última región, las colisiones territoriales más relevantes se presentan entre los inversionistas y las comunidades rurales, antes que respecto a las áreas de conservación de la naturaleza y comunidades indígenas, como había sucedido en la década pasada

en las regiones más desérticas. En el caso de las regiones del extremo sur, lo más destacado en la instalación masiva de plantas acuícolas destinadas a la producción y exportación de salmones en senos, fiordos y canales, que se desplazan desde la Región de Los Lagos al sur, en busca de sitios aislados y de aguas más limpias, huyendo de virus y enfermedades que han afectado a la actividad en forma devastadora. También se encuentran programadas grandes inversiones hidroeléctricas que alterarán completamente la estructura y funcionamiento de ecosistemas prístinos o con escasa intervención antrópica de las regiones de Aysén y Magallanes y que generan colisiones con otros sectores, tales como turismo y conservación de la naturaleza.

Para conducir el proceso de localización creciente de inversiones en las regiones extremas del país, sería necesario disponer de Evaluaciones Ambientales Estratégicas, procedimientos que relacionan las instalaciones de proyectos específicos con los objetivos del desarrollo regional, considerando los impactos acumulativos e integrados que se generan sobre el territorio. El Ordenamiento Territorial proporciona objetivos y métodos de análisis que deben conducir hacia el desarrollo sustentable, es decir hacia una combinación virtuosa entre crecimiento y eficacia económica, integridad y equidad social y protección y conservación del medio ambiente.

1 Doctor en Geografía y Ordenación del Territorio. Laboratorio de Medio Ambiente y Territorio, Departamento de Geografía, Universidad de Chile.
2 Geógrafa, Estudiante Magíster en Gestión y Planificación Ambiental de la Universidad de Chile.

1. Introducción

Chile ha experimentado un rápido y persistente crecimiento económico durante las últimas décadas, lo que le ha significado duplicar su Producto Interno Bruto y sus niveles de ingresos per cápita, reducir sustancialmente sus indicadores de pobreza y situarse a la cabeza de los rankings de competitividad y Desarrollo Humano a escala global y regional. Nivel. Este crecimiento económico se ha debido en gran medida a un incremento muy relevante en la cantidad, diversidad y mercados para sus productos de exportación, lo que a su vez ha sido solventado por inversiones directas de capital extranjero y nacional atraídos al país por sus altos índices de estabilidad económica, social y política. No obstante, existen en el país importantes debates respecto a la sustentabilidad de su proceso de desarrollo, especialmente en cuanto a su contenido espacial, territorial y ambiental. Las regiones del país pueden ser divididas entre ganadoras y perdedoras, respecto a la atracción de capitales y población y, por ende, han aumentado los desequilibrios regionales o divergencia en los ritmos y volúmenes de desarrollo de unas y otras.

Este crecimiento económico se ha debido en gran medida a un incremento muy relevante en la cantidad, diversidad y mercados para sus productos de exportación, lo que a su vez ha sido solventado por inversiones directas de capital extranjero y nacional atraídos al país por sus altos índices de estabilidad económica, social y política.

En el año 1999, el Ministerio del Interior de Chile, consciente de los crecientes desequilibrios regionales advertidos en el desarrollo socioeconómico del país, utilizó la definición de Zonas Extremas para establecer un tratamiento especial para los territorios más apartados y en condición de aislamiento respecto al centro del país, donde se concentra más del 75% de la población y del Producto Interno Bruto. Chile está dividido en regiones latitudinales que conforman territorios de administración gubernamental y éstas a su vez en provincias, que poseen una funcionalidad de mayor especificidad geográfica pero de menor jerarquía administrativa y política. Las comunas

corresponden a los territorios locales bajo administración municipal, cuyo conjunto conforma las provincias. Las comunas que poseen un grado de aislamiento crítico, se ubican en las zonas Norte Grande, Norte Chico y Sur Austral. Si bien estas regiones extremas han recibido algunas significativas inversiones públicas en infraestructura y cobertura de servicios, algunos lugares mantienen un importante nivel de rezago frente al desarrollo promedio del país y también de sus capitales regionales. Existen un conjunto de factores comunes que caracterizan la situación de estas regiones extremas: baja densidad y dispersión de la población, insuficiente presencia de servicios públicos, falencias y déficit en infraestructura vial, portuaria, aeroportuaria, y de telecomunicaciones, todo lo cual dificulta la accesibilidad y conectividad de la población (Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo, 2008).

A pesar de lo anterior, las regiones extremas del país, especialmente las ubicadas al norte, concentran las principales reservas mundiales de minerales (cobre, oro, plata, molibdeno), mientras que las del sur localizan la mayor parte de reservas de naturaleza y paisajes prístinos (anexo 2), especialmente en lo que

corresponde a la Patagonia Occidental. Unas y otras han comenzado a manifestar una alta atractividad para las inversiones de capital —especialmente transnacional—, en actividades productivas tradicionales, como es el caso de la minería en el norte de Chile, y emergentes, como sucede con la salmoneicultura y la construcción de proyectos hidroeléctricos en las regiones del extremo sur. Los afectos ambientales de estas inversiones requerirán ser evaluados estratégicamente y constituir materia de políticas públicas y de negociación entre las empresas interesadas en su explotación y las acciones de desarrollo regional y local.

2. Metodología

En este estudio se consideraron como regiones chilenas extremas las cinco primeras localizadas en el norte (Norte Grande y Norte Chico): I Región de Tarapacá, II Región de Antofagasta, III Región de Atacama, IV Región de Coquimbo y XV Región de Arica y Parinacota (Fig.1); y las dos últimas regiones del sur: XI y XII, denominadas de Aysén y de Magallanes y la Antártica Chilena, que en conjunto constituyen lo que se conoce como Zona Sur Austral.

La localización y caracterización de los grandes proyectos de inversión se ha realizado considerando el Catastro de Proyectos de Inversión, según Estado de Avance, publicado por la Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA), así como los Estudios de Impacto Ambiental de los respectivos proyectos, según el Catastro de la Comisión Nacional de Medio Ambiente (CONAMA). Se han preparado mapas de inversiones, relacionándolas con elementos constitutivos del espacio geográfico que tornan a las áreas en esencialmente sensibles desde el punto de vista ambiental, tales como presencia de Áreas Silvestres Protegidas, Áreas Prioritarias de Conservación de la Biodiversidad, Comunidades Indígenas y Comunidades Rurales.

La actual Región de Tarapacá y la reciente Región de Arica y Parinacota serán consideradas, para efectos metodológicos, como la antigua I Región de Tarapacá, ya que los datos utilizados no se encuentran aún completamente desagregados.

3. Resultados

3.1 Posición de las regiones estudiadas en relación al contexto nacional

La figura 1 presenta las regiones seleccionadas respecto a su posición real y topológica en el conjunto nacional, considerando su participación

en el Producto Interno Bruto (PIB), cantidad de población y superficie ocupada por el Sistema Nacional de Áreas Silvestres Protegidas del Estado (SNASPE). La comparación entre regiones demuestra la altísima concentración espacial que alcanzan las distribuciones demográficas y económicas en Chile, en la medida que la Región Metropolitana de Santiago, por ejemplo, que dispone de una de las menores superficies físicas, alcanza un tamaño que más que quintuplica a la región que le sigue (V Región), en las variables de PIB y Población. En ambos casos, las regiones extremas aparecen muy disminuidas, sobre todo en lo que respecta al aporte que realizan al Producto Interno Bruto nacional. La importancia de la Región Metropolitana de Santiago señala por un lado la creciente concentración de las inversiones que producen mayor Valor Agregado y por otro, el fracaso de las políticas de regionalización, formuladas hace más de treinta años y que tenían como objetivo justamente la diversificación espacial del desarrollo económico y un mayor equilibrio demográfico al interior del país. Las figuras presentan el dominio incontrarrestable de las regiones centrales y la muy escasa participación del resto del país y particularmente, de las regiones extremas.

Sin embargo, la distribución geográfica del capital natural ofrece un patrón espacial totalmente diferente, como lo demuestra la participación de las regiones en las superficies pertenecientes al Sistema Nacional de Áreas Silvestres Protegidas del Estado (SNASPE). En este caso, las regiones del sur alcanzan los primeros lugares, mientras que las regiones del centro del país, protagonistas respecto a las variables anteriores, disminuyen su participación a niveles prácticamente imperceptibles. Las regiones extremas del norte del país no poseen tampoco relevancia cuantitativa respecto a su participación en el SNASPE, dada la condición de aridez prevaleciente.

FIGURA I
PARTICIPACIÓN DE LA REGIONES CHILENAS EN TÉRMINOS
DE SUPERFICIE TERRITORIAL OCUPADA

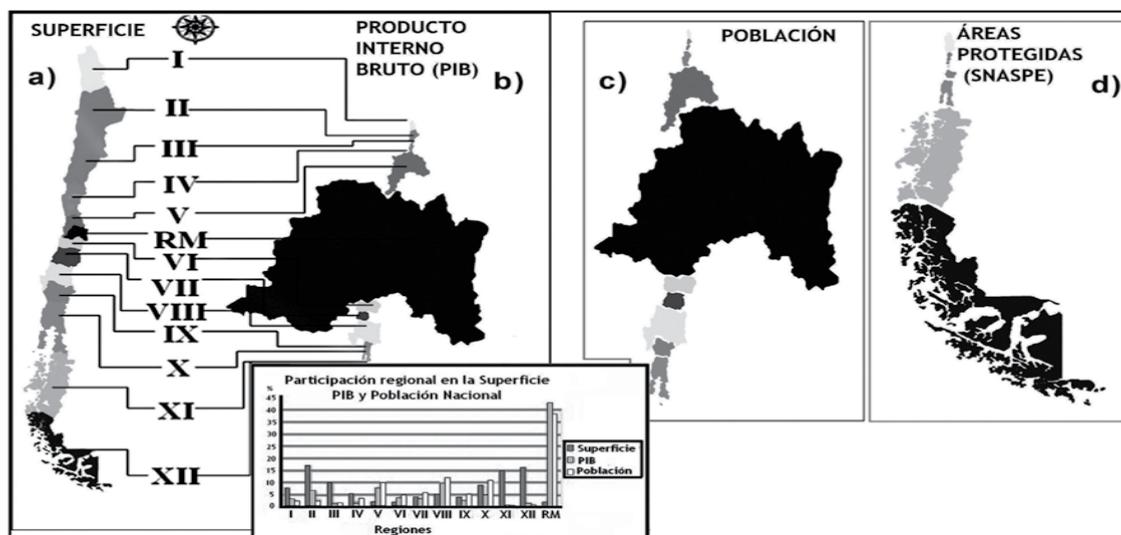


Figura I. Producto Interno Bruto, Cantidad de Población y Sistema de Áreas Silvestres Protegidas del Estado (SNASPE).

3.2 Proyectos de inversión por sector: número y montos

3.2.1 Regiones del extremo norte

En las regiones áridas del norte de Chile (primera a cuarta), los sectores de inversión de mayor relevancia para el período 2006-2008 han sido minería y energía. Sin embargo, el número de proyectos

y montos de inversión manifiestan diferencias al comparar las cuatro regiones mencionadas. La primera región alcanza las menores cifras en estos sectores, que apenas superan los 200 millones de dólares. No obstante, se trata de un conjunto de regiones que atraen los más altos números de proyectos y montos totales de inversión en infraestructura (Tabla I).

TABLA I
NÚMERO PROYECTOS / INVERSIÓN
(MILLONES DE DÓLARES)

Sector	I Región	II Región	III Región	IV Región	XI Región	XII Región
Energía	4/ 202	14/ 3830	10/ 934	9/ 1493	9/ 3625	
Industria	5/ 60	4/ 317	1/ 600	1/ 10	8/ 62	25 / 108
Infraestructura	6/ 201	5/ 160	5/ 73	1/ 5	5/ 27	7 / 55
Minería	7/ 230	28/ 4761	18/ 8238	9/ 2545	2/ 65	2 / 1.6
Salmones					111 / 212	4 / 18
Servicios		6/ 778				
Turismo		3/ 272	1/ 33		1 / 6	1 / 3.2
Total	22/ 693	60/10118	35/ 9878	20 / 4053	136 / 3999	39 / 187

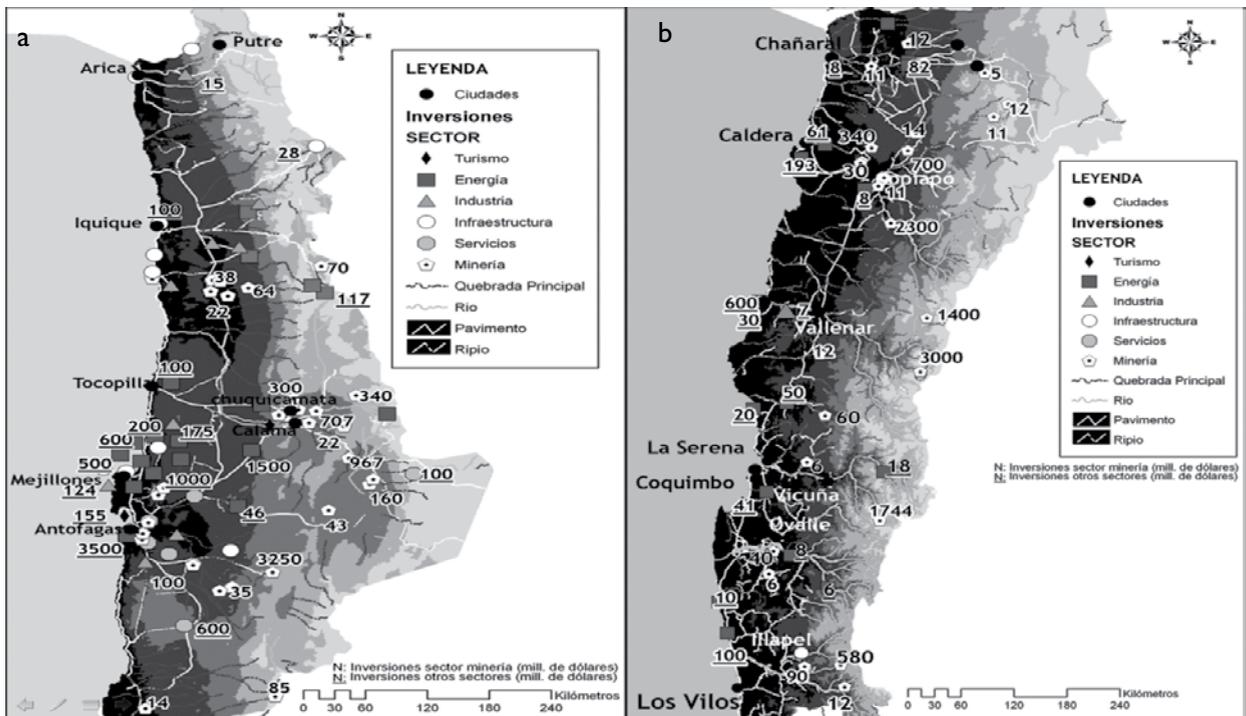
Tabla I. Número y montos de inversión de proyectos por sector y totales en las regiones extremas de Chile entre 2006 y 2008.

La segunda región es la que concentra el proyecto de mayor inversión del país, ubicándose en la costa, cerca de la ciudad de Antofagasta. Se trata, paradójicamente, no de un yacimiento de explotación minera, como se había registrado las décadas anteriores, sino que de una Planta desalinizadora de agua de mar, de la Empresa BHP Billiton, y que alcanza a 3500 millones de dólares. Ello demuestra la extraordinaria gravedad que implica la instalación de proyectos mineros que deben conjugar territorialmente la existencia de grandes reservas con la ausencia casi total de agua, en medio del Desierto de Atacama, uno de los más áridos del mundo. Asimismo, en esta región se ubica una gran inversión minera perteneciente también a

BHP Billiton y que corresponde a la ampliación de la extracción de mineral La Escondida –que es la mina de rajo abierto más grande del mundo–, con un monto de 3.250 millones de dólares (fig. 2^a).

Si bien las inversiones mineras en la región II de Antofagasta continúan siendo muy relevantes, es en la región III de Atacama, donde alcanzan su mayor monto en la actualidad, ya que los proyectos en este rubro superan los 8200 millones de dólares, correspondientes a 18 emprendimientos, entre los cuales se encuentra Pascua Lama (fig. 2b), yacimiento de tajo abierto destinado a producir oro, perteneciente a la empresa canadiense Barrick Gold.

FIGURA 2
UBICACIÓN PROYECTOS DE INVERSIÓN REGIONES NORTE GRANDE Y NORTE CHICO



(a) Norte Grande: I y II Región. (b) Norte Chico: III y IV Región.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Sociedad de fomento fabril (SOFOFA) y el sistema de evaluación de impacto ambiental (SEIA).

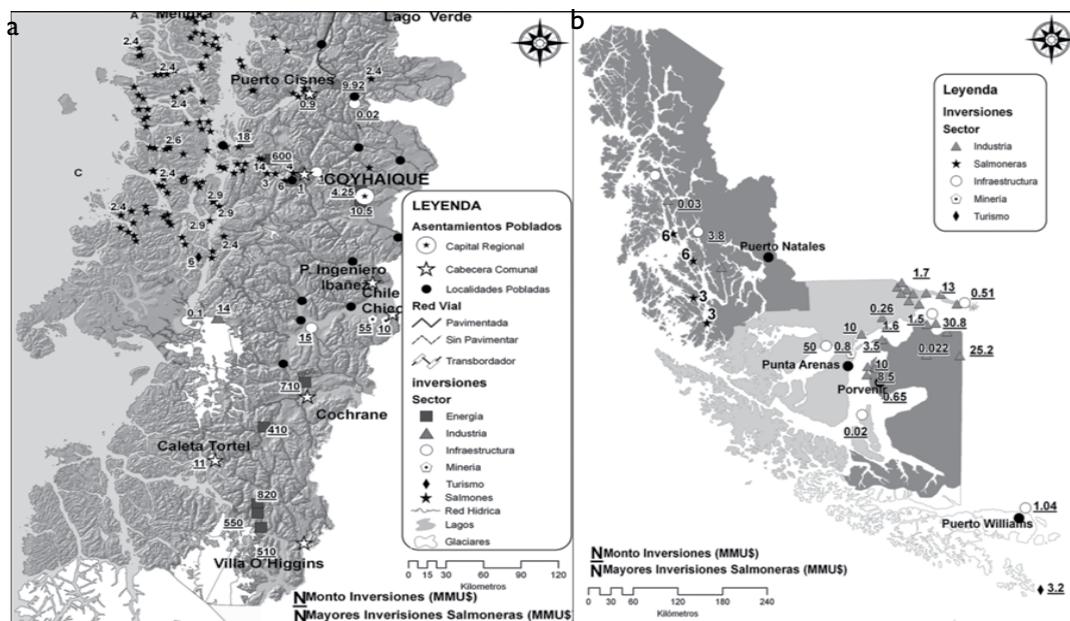
3.2.2 Regiones del extremo sur

Los montos totales de inversión, así como el número de proyectos en la XI y XII regiones australes son muy disímiles (fig. 3), localizándose especialmente en la primera de las mencionadas. Las inversiones en la XII región alcanzan escasamente al 5% de las previstas en la XI región, donde se espera ubicar 187 proyectos que alcanzan a casi 4000 millones de dólares.

La inversión del sector Energía prevista en la XI región localiza nueve proyectos, con un monto total

de 3625.75 millones de dólares, de los cuales 3000 corresponden a Hidroaysén, empresa conformada por la española ENDESA y la chilena COLBÚN, destinado a la construcción de dos represas hidroeléctricas en la cuenca del Río Baker y otras tres en la Cuenca del Río Pascua (fig. 3a), dos de los ríos más caudalosos y más australes del país. Por otro lado, en esta misma región se encuentra prevista la instalación de 111 ciento once proyectos de salmicultura, cifra muy superior a los cuatro proyectos aprobados en la región vecina más austral (fig. 3b). Sólo los proyectos de inversión industrial son superiores en la XII región.

FIGURA 3
UBICACIÓN PROYECTOS DE INVERSIÓN REGIONES EXTREMO SUR



(a) XI región. (b) XII Región.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA) y el Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental (SEIA).

Chile se sitúa entre los productores y exportadores de salmón más importantes del mundo (las exportaciones el año 2007 alcanzaron a 1500 millones de dólares), disputando anualmente el primer lugar con Noruega. Sin embargo, este último año, las operaciones de la industria han sido severamente afectadas por enfermedades,

virus y florecimiento intempestivo de algas (disminuyendo a un 20% la producción), que han obligado a la emigración del norte al sur de las regiones australes en búsqueda de mayor aislamiento y mejores condiciones sanitarias. La salmicultura constituye un sector en crecimiento en las regiones más australes y aisladas del país y para concretar su instalación,

existe un paso previo, consistente en la petición de concesiones acuícolas al Servicio Nacional de Pesca. Según cifras manejadas por esta institución, actualmente existen 2.651 concesiones solicitadas para instalaciones en las regiones australes del país: 2.068 localizadas en la X Región (78%), 539 en la XI Región (20%) y 44 en la XII Región (2%). De ellas, el 39% corresponde a cultivos de salmónidos, que se distribuyen en 15% localizadas en la X Región, 44% en la XI y 41% en la XII Región. Respecto a las expectativas de otorgamiento de las solicitudes de concesión actualmente en trámite, se debe tener presente que la tasa histórica de aprobación es de un 25%. Sin embargo, la crisis fundamental que afecta al sector, obligará a condicionar la aprobación de estas concesiones a la instalación de “barrios”, que agrupen a empresas que se comprometen a mantener prácticas sanitarias comunes, control de proveedores y respetar la capacidad de carga de los ecosistemas. Este ejemplo ilustra dramáticamente sobre los límites que impone el medio ambiente a las actividades económicas desenfundadas y, paradójicamente, justifica las exigencias de regulaciones y fiscalizaciones del sector público que anteriormente habían sido consideradas como obstructivas por los empresarios privados.

3.2.3 Comparación inversiones regiones extremas del norte y sur de Chile

Al observar ahora las regiones estudiadas en conjunto, se observa cómo las del norte alcanzan montos totales de inversión muy superiores a las previstas actualmente en las regiones extremas

Al observar ahora las regiones estudiadas en conjunto, se observa como las del Norte alcanzan montos totales de inversión muy superiores a las previstas actualmente en las regiones extremas australes. Esto se debe principalmente a la naturaleza de las actividades que se desarrollan, puesto que en las primeras se ubican casi todos los proyectos de inversión minera de Chile.

australes. Esto se debe principalmente a la naturaleza de las actividades que se desarrollan, puesto que en las primeras se ubican casi todos los proyectos de inversión minera de Chile. Además de la instalación de los proyectos propiamente mineros, destacan los emprendimientos en energía, y especialmente, la primera gran planta de desalación de agua de mar, destinados ambos tipos de proyectos a satisfacer las necesidades de la minería.

En el sur, lo más nuevo en inversiones productivas se refiere en primer lugar, a la expansión hacia áreas australes de las actividades acuícolas, impulsadas especialmente por las dificultades sanitarias y ambientales que enfrentan los planteles ubicados en la X Región. En la XI región existen 212 proyectos de inversión en salmonicultura, aunque los montos que involucran son inferiores respecto a

los sectores mencionados con anterioridad. En esta misma región se localizan grandes proyectos de inversión en energía, cuya producción tendrá como destino la satisfacción de las necesidades de las regiones urbano-industriales del centro, y mineras del Norte de Chile.

3.3 Las inversiones a escala subregional: La XI Región como caso de estudio

En la XI región se observan dos patrones espaciales en las inversiones (figs. 3 y 4). En número de proyectos predomina la salmonicultura, que se localizará preferentemente en la zona norponiente de la región, fundamentalmente en las zonas costeras de las comunas de Cisnes continental e insular y de Aysén, correspondiente al puerto del mismo nombre. También se distinguen una porción continental e insular, siendo esta última aquella que localiza un mayor número de

proyectos y el monto más elevado de inversión: 41 y 62.3 millones de dólares, respectivamente.

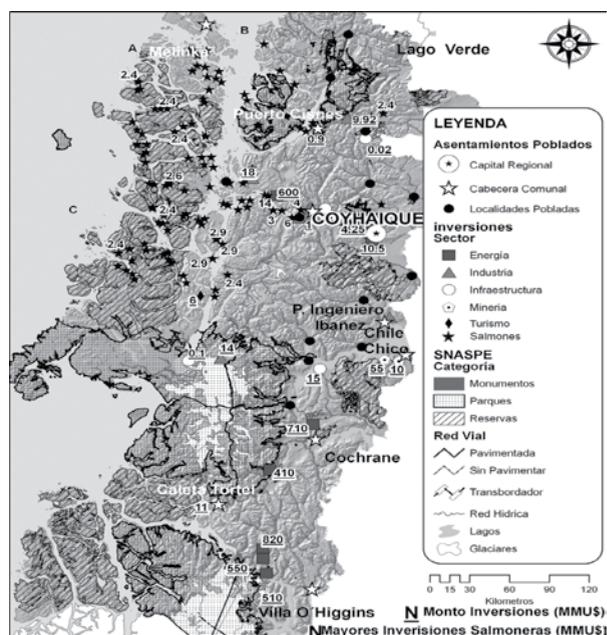
Respecto a la cantidad de capitales, es evidente que los destinados a la salmonicultura resultan ser muy inferiores a los que se espera invertir en producción hidroeléctrica, cuyos proyectos se sitúan al interior del continente, sobre los cursos superiores y medios de los ríos Baker y Pascua. Unos y otros, deben enfrentar condiciones de accesibilidad muy limitadas, así como una escasa disponibilidad de mano de obra e insumos industriales, además de la oposición que se genera a raíz de su ubicación en áreas de alto valor para la conservación de la naturaleza y potencialmente para el desarrollo del turismo. Este último, sin embargo, requiere de inversiones iniciales de envergadura y de la existencia de bienes y servicios urbanos, aún escasamente establecidos.

3.3.1 Colisiones territoriales entre los proyectos de inversión productiva y la conservación de la naturaleza

Los proyectos de inversión más importantes de Chile se están localizando en sus regiones extremas, desafiando la actual organización espacial del país, generando importantes demandas de insumos y mano de obra y demostrando que los servicios urbanos no son satisfactorios. Sin embargo, las mayores preocupaciones surgen desde el lado ambiental. Como se trata de conjuntos de inversiones que se concentran espacialmente, además de las Evaluaciones de Impacto Ambiental (EIA) de cada uno de ellos, debería realizarse una Evaluación Ambiental Estratégica (EAE) que diera cuenta de sus impactos acumulativos y sinérgicos sobre medio ambientes naturales y socioculturales especialmente frágiles y de las relaciones de los primeros con los planes de Desarrollo Regional y Local, Ordenamiento Territorial y Conservación de la Naturaleza. Sin embargo, tales planes están escasamente desarrollados en Chile y la EAE no existe como herramienta legalmente establecida.

En el caso de la minería en el desierto, los propios tipos de inversiones y su localización demuestra que se enfrentan al agotamiento total de los recursos hídricos. Hasta ahora se ha intentado soslayar estas limitaciones extrayendo agua de vertientes, lagos, humedales y mantos acuíferos subterráneos. Igualmente se ha reasignado agua de propiedad de comunidades rurales e indígenas aprovechando la legislación chilena, que es la única a nivel mundial que considera este recurso como un producto de mercado más, cuyos derechos de uso pueden ser adquiridos a perpetuidad y se constituyen como propiedad privada. Todos los proyectos que se han examinado consideran la extracción de agua, especialmente aguas arriba de sales y lagunas, compitiendo con la conservación de la naturaleza, la existencia de las comunidades locales y las funciones tradicionales de agricultura y ganadería que les sustentan.

FIGURA 4.
UBICACIÓN DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN DE LA XI REGIÓN Y SU RELACIÓN CON ÁREAS PROTEGIDAS DEL ESTADO PRESENTES



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA), el Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental (SEIA), y el Servicio Nacional de Información Ambiental (SINIA).

Al analizar territorialmente la ubicación de los proyectos de inversión con respecto a las áreas de conservación de la naturaleza que conforman el SNASPE de la región de Aysén, es necesario considerar dos antecedentes previos: primero, que esta región ocupa uno de los primeros lugares a escala nacional en términos de las superficies ocupadas por áreas legalmente consagradas a la protección y conservación de la naturaleza y biodiversidad. Segundo, que la región ha acuñado como eslogan a “Aysén Reserva de Vida” que intenta diferenciarla del resto de las regiones chilenas, como un territorio principalmente destinado a parques nacionales, reservas y monumentos naturales. El 40% de los proyectos de inversión se ubica justamente en áreas de conservación de la naturaleza pertenecientes al sistema nacional SNASPE (fig. 4), como ocurre con la Reserva Nacional Las Guaitecas, en la cual se espera instalar 49 proyectos de salmonicultura con una inversión de 90.4 millones de dólares. En el Parque Nacional Isla Magdalena se pretende localizar dos proyectos de salmonicultura con una inversión de 4.8 millones de dólares. En la Reserva Nacional Lago Jeinimeni existen iniciativas para instalar dos proyectos mineros con una inversión de 65 millones de dólares. En el Parque Nacional Laguna San Rafael, la Agrícola El Monte, pretende desarrollar un proyecto de inversión en industria, que alcanza 14 millones de dólares.

Por otra parte, tres de los cinco proyectos de energía correspondientes al proyecto Hidroaysén se encuentran ubicados en Sitios Prioritarios para la Conservación de la Biodiversidad, definidos por la Comisión Nacional del Medio Ambiente (CONAMA). Aunque esta denominación no está sustentada en una base legal, constituye una declaración importante que

reconoce el valor de preservar estas áreas para proteger los ecosistemas.

Los proyectos de instalación de represas hidroeléctricas en esta región austral han sido presentados como estratégicos y de interés nacional dadas las urgencias que enfrenta el país en términos energéticos. Sin embargo, no se ha realizado una EAE que permita compatibilizar esas necesidades reales con las opciones de conservación de la naturaleza, que constituye el valor intrínseco más importante, ni tampoco con los planes de desarrollo regional y local.

3.3.2 Relación espacial entre las demandas de los proyectos de inversión y la oferta de servicios e infraestructura regional

La instalación de una gran cantidad de proyectos de inversión en las regiones extremas de Chile ha reavivado las discusiones sobre la sustentabilidad del desarrollo, el que generalmente se confunde con el crecimiento económico. No está claro que se esté llevando a cabo un auténtico proceso de regionalización puesto que si bien se localizan proyectos en las regiones, aumenta simultáneamente la concentración demográfica y económica de las metrópolis centrales. No queda claro tampoco que se haya avanzado sistemática y sostenidamente en niveles de mayor integridad y equidad social. Si bien la pobreza ha disminuido significativamente y el país presenta los más altos niveles de ingreso per cápita y desarrollo humano del continente, la distribución de la renta mantiene sus diferencias históricas y se sostiene que ha aumentado la desigualdad social. Como

Los proyectos de instalación de represas hidroeléctricas en esta región austral han sido presentados como estratégicos y de interés nacional dadas las urgencias que enfrenta el país en términos energéticos. Sin embargo, no se ha realizado una EAE que permita compatibilizar esas necesidades reales con las opciones de conservación de la naturaleza, que constituye el valor intrínseco más importante, ni tampoco con los planes de desarrollo regional y local.

se ha señalado, algunas de las principales dudas se refieren a los costos ambientales de este acelerado

proceso de crecimiento económico, puesto que la contaminación ambiental y la degradación de los recursos naturales se advierte en todas partes.

Uno de los principales impactos provocados por la instalación de un gran número de proyectos de inversión en las regiones extremas se refiere a las necesidades de bienes y servicios requeridos por la gran cantidad de población que arriba tanto en las etapas de construcción como en la puesta en marcha de proyectos mineros, hidroeléctricos, construcción de caminos y puertos, y granjas salmonícolas. La escasa población y la falta de capacitación de la mano de obra, así como la no producción de insumos regionales, no facilita los procesos de desarrollo local y endógeno, aumentando las asimetrías entre y dentro de las ciudades y los campos entre los sectores beneficiados por la globalización de la economía y quienes permanecen ligados a las actividades domésticas.

Por otro lado, las redes de servicios e infraestructuras son deficitarias en la actualidad, e incapaces de satisfacer las demandas de bienes y servicios de miles de nuevos habitantes. La región de Aysén, por ejemplo, ocupa una superficie de 100.000 Km², y cuenta sólo con cinco hospitales precarios, ubicados en las principales ciudades, siendo el más completo el de Coyhaique, la capital regional. Si bien es cierto existen postas en la mayoría de los centros poblados, carecen en algunos casos de presencia de médicos, sin existir incluso rondas médicas periódicas, y siendo atendidas permanentemente por paramédicos y enfermeras(os).

Respecto a la educación superior existen cuatro sedes universitarias de menor tamaño y dependientes de sedes ubicadas en ciudades grandes de otras regiones, ubicadas en las ciudades de Coyhaique y Puerto Cisnes y se carece de una institución netamente regional. Se encuentran en la región 71 establecimientos educacionales, que en su mayoría sólo cuentan con enseñanza básica, concentrados principalmente en las ciudades. Por ejemplo, de 28 colegios ubicados en la Comuna

de Coyhaique, 20 se encuentran en la ciudad del mismo nombre; de los 15 colegios de la Comuna de Aysén, 11 se ubican en la ciudad de Puerto Aysén y 8 en Cisnes, comuna homónima.

En la totalidad de la región sólo se encuentran sucursales bancarias en cinco ciudades y respecto a las comunicaciones, aun cuando la mayoría de las localidades reciben señal telefónica al menos, la realidad es que existen uno o dos líneas por entidad poblada. Por último, respecto al acceso de la región, se puede decir que existe una mayor conectividad con Argentina que con el territorio chileno, ya que el camino terrestre por territorio nacional se ve interrumpido por fiordos, montañas y campos glaciares, debiendo ser completado por vía marítima y lacustre en algunos tramos. El tipo de carpeta de la Carretera Austral y los caminos que articulan por tierra los poblados regionales provocan que las distancias relativas en términos de costo y tiempo de transporte sean mayores que las distancias físicas.

4. Conclusiones

Los mayores montos de inversión que se están ejecutando o estimando establecer en las regiones chilenas, se concentran en las regiones II y III, asociadas principalmente al sector minero desarrollado por capitales extranjeros. La extensión de la minería hacia las regiones semiáridas del Norte Chico es explicada por la explotación de nuevas reservas y por las necesidades de agua. Sin embargo, al localizarse aguas arriba de valles agrícolas intensamente usados y que sirven de sede a numerosos pueblos y ciudades, es evidente que se generarán y profundizarán crecientes conflictos con las comunidades locales y respecto a la conservación del medio ambiente. Como se trata de numerosos proyectos concentrados espacialmente en una misma cuenca, como ocurre con el Valle del Huasco, las dificultades se apreciarán respecto a los cuerpos de agua de altiplanos y cursos

andinos tributarios, sobre las comunidades indígenas de los cursos superiores, y sobre los agricultores y habitantes urbanos de los cursos medios e inferiores, todo lo cual hará más patente la necesidad de contar con instrumentos de evaluación ambiental estratégica, ordenamiento territorial y de gestión integrada de cuencas.

Otro tanto resulta de los patrones emergentes de las inversiones previstas en las regiones australes. Las principales colisiones territoriales se refieren a la instalación de actividades productivas sobre áreas de conservación de la naturaleza, en algunos casos sobre territorios prístinos o bien en escenarios de excepcional belleza. Por otro lado, se trata de proyectos que requerirán servicios y bienes proveídos por centros urbanos que no se encuentran en la región o bien que lo hacen a

grandes distancias, costos y tiempos. Como en las regiones extremas del norte del país, se espera que las limitaciones y contradicciones emergentes sean resueltas por las instituciones y los instrumentos destinados al ordenamiento territorial y la gestión integrada de cuencas.

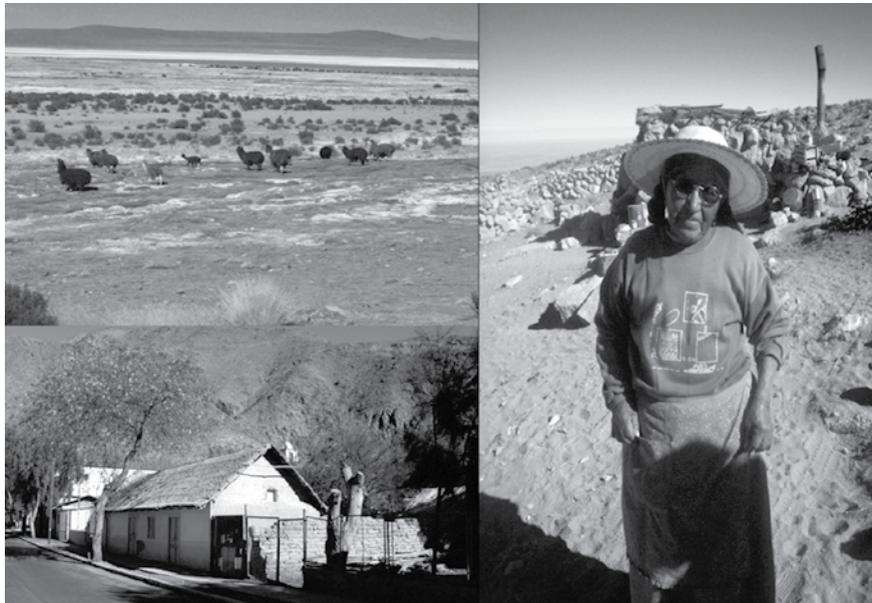
El ejemplo de las inversiones crecientes que se instalan en las regiones extremas, sus efectos sinérgicos, de largo y corto plazo, sobre el medio ambiente natural y sociocultural, así como las vinculaciones con otros sectores productivos y de servicios denotan la creciente necesidad de disponer de Evaluaciones Ambientales Estratégicas, procedimientos e instrumentos que ya son de larga data en otras regiones del mundo pero que continúan ausentes en Chile y en muchas otras áreas de Latinoamérica.

5. Bibliografía

Ministerio del Interior. (1999). Diagnóstico y propuesta para la integración de territorios aislados. (1ª. Ed.). Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo. División de Modernización-Departamento de Descentralización. Santiago de Chile: Lom Ediciones.

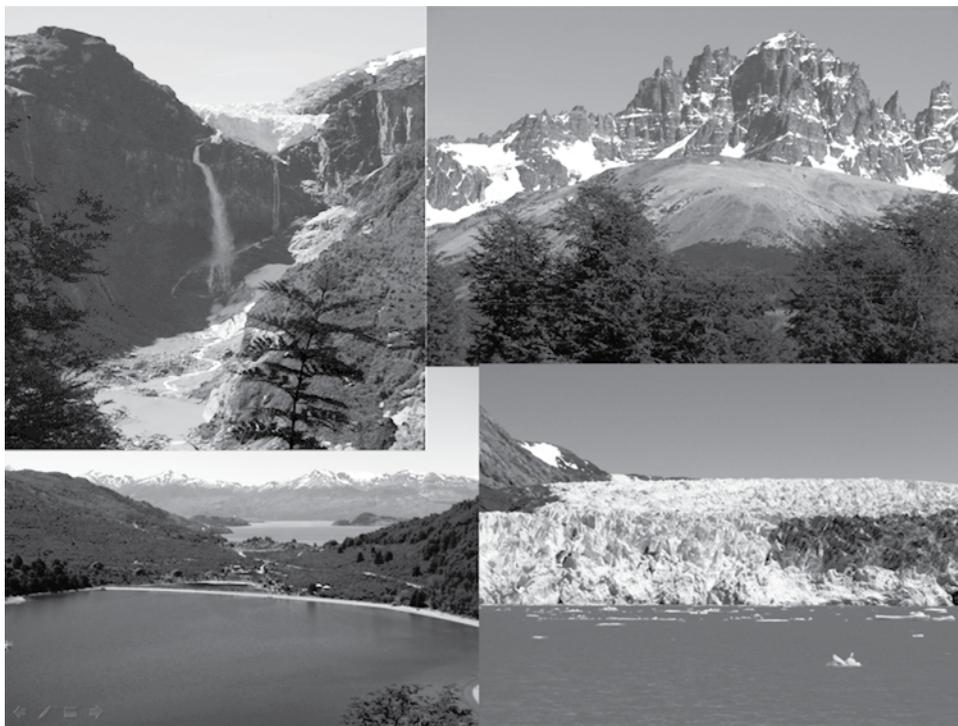
Ministerio del Interior. (2008). Actualización estudio, diagnóstico y propuesta para territorios aislados. Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo, Unidad de Análisis Territorial, Departamento de Estudios y Evaluación – División de Políticas y Estudio. Disponible en: <http://www.subdere.gov.cl/1510/article-74158.html>.

Paisajes del norte de Chile



Fuente: Archivo Fotográfico Laboratorio Medio Ambiente y Territorio, Universidad de Chile.

Paisajes del extremo sur



Fuente: Archivo Fotográfico Laboratorio Medio Ambiente y Territorio, Universidad de Chile.

ORGANIZACIÓN COMUNITARIA EN PROYECTOS DE TURISMO RURAL

Experiencias en la Península y Golfo de Nicoya, Costa Rica

Marlene Flores Abogabir¹ y Juan Carlos Picón Cruz²

Este artículo se elabora con la finalidad de plantear líneas de acción a tomar en cuenta en el trabajo con organizaciones comunitarias, a partir de la experiencia en proyectos de extensión en el Golfo y Península de Nicoya en Costa Rica.

Para el planteamiento de las líneas de acción que permitan esa generación de mayor impacto económico, social y ambiental, se consideraron aspectos metodológicos implícitos en el modelo cualitativo de la investigación acción, sobresaliendo técnicas como el autodiagnóstico, talleres participativos y los procesos de seguimiento y acompañamiento a las organizaciones de base comunitaria.

La problemática considerada en el análisis, permitió visualizar una realidad socio económica y ambiental costarricense caracterizada por mantenerse en los niveles más altos de América Latina, sin embargo en los últimos veinte años y ante la crisis de las actividades tradicionales, se ha evidenciado el rezago social, económico y ambiental que sufren muchas comunidades dependientes de estos sectores productivos.

En Costa Rica, el desempeño socio económico del 2006 arroja resultados paradójicos. La producción registró un acelerado crecimiento (8,6%), frente al

décimotercer año consecutivo en que la pobreza se mantuvo estancada en un 20% (Estado de La Nación, 2007). La explicación está en los aumentos de desigualdad y exclusión social, principalmente en zonas de pescadores, agricultores y pequeños productores, donde a pesar de contar con instituciones estatales con alrededor de 40 proyectos de atención a la pobreza en zonas de rezago social, aún así, el problema persiste.

En Costa Rica, el desempeño socio económico del 2006 arroja resultados paradójicos. La producción registró un acelerado crecimiento (8,6%), frente al décimotercer año consecutivo en que la pobreza se mantuvo estancada en un 20%.

En respuesta a la situación mencionada surgen iniciativas del sector público como de organizaciones no gubernamentales (ONGs), compuestos por grupos de profesionales o personal técnico que se integran alrededor de proyectos con beneficio directo o indirecto

para las comunidades. Tradicionalmente las ONGs se organizan con asociaciones de base comunitaria para ejecutar proyectos en atención a necesidades comunales, sin embargo, en estos procesos se cometen errores que afectan el logro de mejores impactos sociales, económicos y ambientales.

Existe operando toda una red de apoyo al desarrollo comunitario (ver figura I en anexos), con participación de organismos internacionales gubernamentales y privados, organizaciones nacionales públicas como privadas, organizaciones de apoyo a las agrupaciones de base (OAB) y las organizaciones de base comunitaria (OBC). A pesar de la existencia de una red suficientemente amplia como para permear

¹ Máster en Desarrollo Rural y Licenciada en Economía. Académica de la Sede Regional Chorotega de la Universidad Nacional, Costa Rica.
² Máster en Turismo de Naturaleza y Licenciado en Administración de Empresas. Académico de la Sede Regional Chorotega de la Universidad Nacional, Costa Rica.

en desarrollo comunitario; el rezago social, las crisis de las organizaciones de base y los pocos casos de proyectos comunitarios exitosos demuestra que se debe reflexionar sobre la intervención externa en proyectos comunitarios de desarrollo local.

Los resultados que se plantean en el artículo, se desarrollan a partir de la experiencia en el proyecto “Desarrollo Integral de Micro y Pequeñas Empresas Comunitarias en la Península y el Golfo de Nicoya”, lo cual permitió plantear factores críticos de éxito que deben seguir los agentes y actores locales para acelerar el tránsito hacia el desarrollo local sustentable y las líneas de acción a tomar en cuenta.

I. Proyecto: Desarrollo Integral de Micro y Pequeñas Empresas Comunitarias en la Península y Golfo de Nicoya

Aspectos generales del área de estudio

La zona de trabajo incluye comunidades costeras y cercanas a la costa pacífica de Costa Rica, quienes a partir de la crisis en las actividades tradicionales, están desarrollando organizaciones comunitarias principalmente de mujeres para ofrecer turismo rural comunitario, en forma de rutas turísticas que integran varias comunidades y proyectos comunitarios. Lo anterior permite fortalecer

la oferta, distribuir mejor los ingresos y apoyar proyectos recientes o con debilidades particulares.

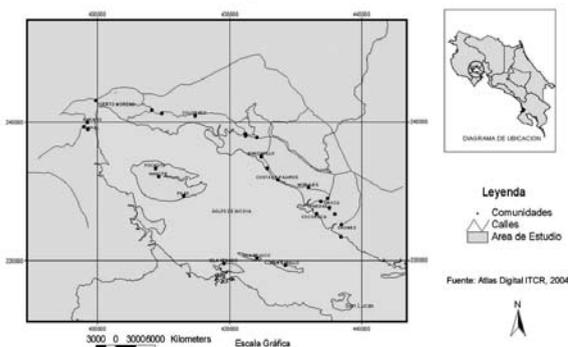
La sobreexplotación del recurso marino-pesquero en el Golfo de Nicoya, a causa del inadecuado manejo que se ha hecho por parte de los grandes pescadores, repercute económicamente en los pueblos vecinos y por supuesto en las comunidades aledañas, donde la única fuente de trabajo permanente es la pesca artesanal en poca escala, también se practican actividades agrícolas, las que son realizadas mayoritariamente por los hombres, jóvenes, e inclusive niños.

La mujer tiene poco acceso a las actividades productivas tradicionales debido a su rol en las responsabilidades con el cuidado del hogar y los niños; además, para ellas es casi imposible conseguir empleo en la comunidad. La situación anteriormente descrita provoca emigración de jefes y jefas de hogar, al igual que jóvenes en la búsqueda de una vida mejor fuera de la localidad.

Es necesario que existan nuevas alternativas de empleo de las cuales todos y todas puedan participar sin dependencia única del sector pesquero. Las agrupaciones comunitarias, principalmente de mujeres, en su afán por la superación de la comunidad, tienen como propuesta implementar un proyecto de turismo rural comunitario, donde conjuntamente se pueda colaborar con la protección de los recursos naturales, generar una mejor calidad de vida para los y las habitantes de la zona, con los ingresos provenientes de la actividad turística, sin dejar de lado las prácticas tradicionales.

En la zona costera oeste del Golfo de Nicoya e islas pertenecientes al cantón de Puntarenas (ver mapa de figura 1), existen aproximadamente 13 proyectos comunitarios conformados en su mayoría por asociaciones de mujeres, formalizados bajo la Ley de Asociaciones Comunitarias. El proyecto “Desarrollo integral de micro y pequeñas empresas de la Península y Golfo de Nicoya”, ha

UBICACIÓN DEL ÁREA DE ESTUDIO PROYECTO DISEÑO DE RUTAS TURÍSTICAS, GOLFO DE NICOYA

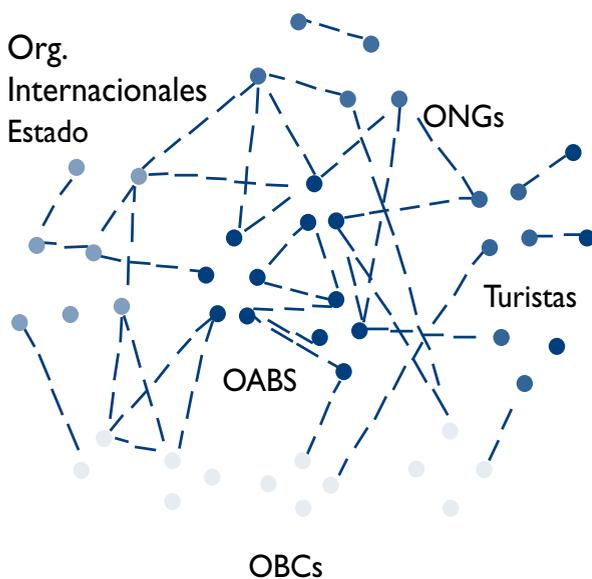


Fuente: Atlas digital ITCR, 2004

logrado atender integralmente (capacitación, asesoría, acompañamiento, etc.) a 6 agrupaciones comunitarias en un proceso de aproximadamente dos años (2006,2007).

En la experiencia concreta del Golfo de Nicoya, desde hace unos 8 años, han recibido el apoyo para atender la crisis del Golfo, por medio de organizaciones no gubernamentales (ONGs), Universidades y otras instituciones estatales. (Ver figura I en anexos).

FIGURA No. I
REDES DE APOYO EN PROYECTOS
DE TURISMO COMUNITARIO

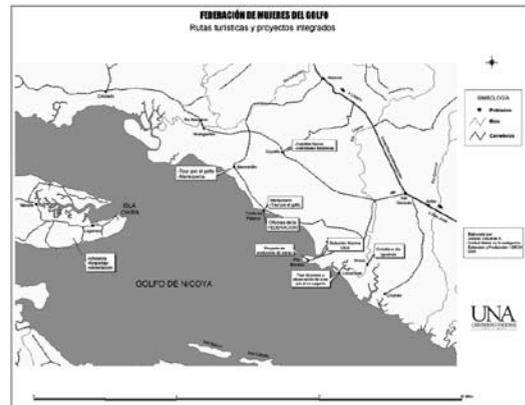


Fuente: www.costarricense.cr/pagina/btrejos

El contacto con las comunidades por medio de talleres de diagnóstico participativos, elaboración de censos poblacionales, reuniones con líderes e informantes claves y las visitas, ha permitido que la investigación y extensión ejecutada por el proyecto, se oriente hacia las necesidades reales y prioritarias de las comunidades.

La rica experiencia de trabajar en contextos rurales, con la participación de los pobladores, la

RUTAS TURISTICAS Y PROYECTOS INTEGRADOS



Fuente: Federación de mujeres del golfo

colaboración de instituciones públicas y privadas nacionales y la disposición de los universitarios, representa una iniciativa de atención de algunas de las tantas necesidades con las que día a día luchan los micro y pequeños empresarios, los campesinos y las pequeñas organizaciones comunitarias que buscan desarrollar proyectos productivos que generen ingresos para aliviar el flagelo de la pobreza.

Ante los altos índices de pobreza y la problemática del desempleo, las mujeres están tomando iniciativas productivas de carácter empresarial, con altos niveles de organización y esfuerzo. Es así como nacen agrupaciones comunitarias dispuestas a abrirse camino en el campo del turismo, aprovechando los recursos comunitarios y privados presentes en el entorno, y adecuándolos para el consumo turístico.

Por medio de la ejecución de proyectos de investigación y extensión de la Universidad Nacional de Costa Rica (UNA), ha logrado detectar un cambio positivo en la capacidad organizativa y emprendedora de distintas comunidades intervenidas por los proyectos de la UNA. Se aprecia el resultado de agrupaciones comunitarias con niveles de avance con respecto a otras comunidades, por ejemplo en el Golfo de Nicoya, donde algunos de los grupos cuentan con los beneficios de proyectos anteriores con procesos de atención comunitaria de distintas

unidades académicas como el Instituto de Estudios de la Mujer, Escuela de Biología, Estación de Ciencias Marinas y en los últimos dos años, la Escuela de Economía y la Sede Regional Chorotega, todas de la Universidad Nacional, y quienes hoy gozan de mejores condiciones para competir y responder ante los cambios del entorno socioeconómico. También existen otras comunidades de la Península de Nicoya, quienes luego de recibir el apoyo de los proyectos de la sede Regional Chorotega de la Universidad Nacional en convenio con la Escuela de Economía, reaccionan con mayor positivismo, mejor conocimiento y emprendedurismo, tal es el caso de pequeños productores y agrupaciones comunitarias de Copal de Nicoya, Los Ángeles de Nandayure, entre otras.

Los casos exitosos demuestran que la organización comunitaria es la base para aprovechar el patrimonio natural, cultural, histórico, entre otros, permitiendo que las familias se integren y reciban ingresos a partir del turismo. Lo anterior permite que se valoren los recursos con que cuenta la comunidad, promoviendo su conservación para las futuras generaciones.

II. Estrategia a seguir por agentes y actores locales para acelerar el tránsito hacia el desarrollo local sustentable

La abundancia de iniciativas (proyectos, programas, actividades, otros) dirigidos al desarrollo local, demuestran el interés de distintos agentes y actores por lograr impactos sociales transformadores, que se traduzcan en mejores condiciones de ascenso social integral. Sin embargo, la realidad en distintas comunidades pobres se resume en “atomización” por parte del sector público como privado (ONGs), sin lograr esa fuerza transformadora suficiente para dar el paso hacia un mejor nivel de vida sustentable.

Lo anterior crea escepticismo comunitario y dificulta la participación de actores locales.

Por muchos años se ha enfocado la política nacional al tema del crecimiento económico como condición para el desarrollo local, sin lograr demostrar tal resultado, prevaleciendo en mayor medida los casos de desarrollo económico con alta desigualdad y deterioro social, donde a pesar del crecimiento económico, la riqueza se mantiene concentrada en una reducida población local o en foráneos que realizan las inversiones y la comunidad sólo se inserta parcialmente como mano de obra barata.

Los casos exitosos demuestran que la organización comunitaria es la base para aprovechar el patrimonio natural, cultural, histórico, entre otros, permitiendo que las familias se integren y reciban ingresos a partir del turismo.

Boiser (2007) sostiene que el crecimiento económico de un territorio, en el contexto de un sistema más globalizado, tiende a ser más exógenamente determinado. Una creciente proporción de los proyectos de inversión que se materializan en dicho territorio (y que configuran la base de su

crecimiento) reconocen como capital financiero recursos ajenos al territorio mismo, dada la creciente transnacionalización del capital. A pesar de la tendencia descrita, hay casos de crecimiento endógeno, tanto en contextos relativamente primitivos como en otros más complejos.

El presente informe evidencia la necesidad de intervenir espacios territoriales específicos, mancomunando esfuerzos institucionales públicos y privados, en función del mejoramiento de las condiciones de vida de la población y lograr el mejor aprovechamiento de los recursos del entorno y externos, partiendo de la organización y empoderamiento local, como responsables directos de su propio bienestar.

La CEPAL acoge la política de Desarrollo Económico Territorial, fundada en la necesidad de una respuesta original en el diseño específico

que adopte cada país, pero universal a la región en término de los desafíos que se plantea: coordinar y armonizar desde lo nacional de la política pública regionalizada, trabajar mancomunadamente entre la Nación, la Región y lo Local, y generar acuerdos acerca del necesario e indispensable protagonismo de los territorios en la búsqueda de alternativas de desarrollo.

La principal debilidad en las propuestas de desarrollo local está en la desarticulación de proyectos del sector público y privado. En este sentido es requisito inicial que todas las iniciativas se asocien al gobierno local (agente coordinador), con el objetivo de lograr sinergias y economías de escala que beneficien a la comunidad (eficiencia y eficacia).

En la práctica tradicional, las burocracias (públicas y privadas) se han enfocado en atender las comunidades de acuerdo a indicadores sociales (pobreza, densidad demográfica, desempleo, otros), sin embargo es necesario dar un enfoque hacia la capacidad organizativa y productiva de un territorio, con el propósito de crear un desarrollo sustentable, que supere el paradigma de la sostenibilidad cortoplacista de las propuestas, y se concentre en propuestas de largo plazo con criterios integrales de desarrollo.

El desarrollo local y la competitividad territorial es un tema cada vez más posicionado en la agenda relacionada a la gestión municipal, máxime cuando se le atribuye al gobierno local un mayor peso de responsabilidad en la organización comunitaria. Los municipios deben visionar territorios organizados y competitivos, con capacidad para generar y coordinar propuestas productivas diversas, productores de riqueza local en armonía con la naturaleza.

Toda estrategia que considere el desarrollo local como fin, debe tomar en su base propositiva una

serie de principios y valores compartidos por las comunidades, entre ellos: solidaridad, cooperación, emprendedurismo, responsabilidad social y ambiental.

III. Economía de la Solidaridad como enfoque para generar mayor impacto en el desarrollo local: aportes para avanzar hacia el desarrollo local sustentable.

La crisis de finales de la década de los noventa en América Latina mostró la mayor vulnerabilidad de la región y de sus habitantes, y la insuficiencia de los mecanismos tradicionales de protección al ingreso de las familias, asociados generalmente al empleo

El desarrollo local y la competitividad territorial es un tema cada vez más posicionado en la agenda relacionada a la gestión municipal, máxime cuando se le atribuye al gobierno local un mayor peso de responsabilidad en la organización comunitaria.

formal, recurriendo a programas de emergencia para enfrentar la crisis. A pesar de las reformas aplicadas por los gobiernos de la región, con pocas excepciones, los esquemas de protección continuaron enfocados a los trabajadores del sector formal, aún con la tendencia al crecimiento del desempleo, que

pasó del 8,6% en los noventa, a 10,8% en 2001, según afirman Acosta y Ramírez (2004).

Costa Rica se ha caracterizado por promover prácticas productivas sustentables y justas en términos ambientales, laborales y sociales, tanto en la legislación y políticas internas como en espacios internacionales. Sin embargo, la realidad es que los mecanismos institucionales disponibles son insuficientes tanto para controlar el incumplimiento como para promover mejores prácticas productivas, lo cual genera una brecha entre la declaración y la tutela efectiva de los derechos. Según Carazo (2004) esto se refleja entre otros ámbitos en el deterioro de los recursos naturales, la persistencia de procesos de concentración de la riqueza, y en general en el aumento de la informalidad y exclusión socioproductiva.

Para Hinkelammert y Mora (2008) la economía solidaria es una vía alternativa prometedora para el conjunto de la sociedad, está basada en la tolerancia, la libertad, la democracia, la transparencia, la igualdad y la salida hacia un mundo mejor y más repartido económicamente. Del deber-derecho de vivir han de derivarse todos los valores vigentes, valores que hagan posible el deber y el derecho de vivir; pero también el sistema de propiedad, las estructuras sociales y las formas de cálculo económico, las instituciones de la economía. Una economía para la vida se debe ocupar de las condiciones que hacen posible y sostenible la vida a partir de la satisfacción de las necesidades y el goce de todos.

Fortalecer la economía doméstica, la economía popular y la economía de donaciones

La primera recomendación se dirige a promover el desarrollo territorial que impulse el crecimiento, entendido como “un proceso social complejo pero perfectamente inteligible y en consecuencia, perfectamente posible de ser intervenido para provocarlo o para acelerarlo” (Boisier, 2007). Lo anterior se relaciona con los llamados **territorios organizados**⁵, que no tiene que ver con escalas de medidas de territorios, sino más bien con la planificación para lograr competitividad en un territorio (ventajas comparativas y competitivas). Un territorio organizado logra mejor desempeño socioeconómico, resultado de mantener mejores condiciones para la producción organizada (unión de productores, ordenamiento territorial, cuidado ambiental, otros), se convierten en mejores sujetos de apoyo por políticas públicas de incentivos al sector productivo (crédito, capacitación, otros) y son territorios bien vistos para donaciones por la organización de la población (organizaciones debidamente registradas, experiencia organizativa, asociatividad, cultura emprendedora, otros).

La segunda recomendación se dirige hacia sectores de personas trabajadoras que no reciben la totalidad de los beneficios de los sistemas de protección social. Los sistemas de supervisión y sanción a patronos que no cumplen las leyes de protección social siguen siendo débiles. Los resultados del control deficiente de las garantías sociales se manifiesta con poblaciones enfermas por prácticas laborales inadecuadas, comunidades que sufren por años de contaminación (sónica, olores, agroquímicos, aguas contaminadas, otros) y el aumento de personas que llegan a la vejez sin estar cubiertos por un sistema de pensiones (a pesar de haber trabajado toda la vida). Esta práctica significa un debilitamiento de los mismos sistemas de protección social y las políticas sociales, que se sostienen básicamente por contribuciones directas y por aportes estatales provenientes de los impuestos.

La tercera recomendación busca reconocer el patrimonio natural y cultural de las comunidades, de manera que la organización comunitaria procure ante todo el control de los recursos naturales y culturales heredados (fuentes de agua, recurso marino, la seguridad alimentaria, tierras comunales). El proceso se debe acompañar con capacitación, donaciones y mejoramiento de las capacidades individuales y colectivas para producir bajo sistemas sustentables (cooperativas, microempresas, huertas familiares y escolares de tipo ecológicas, otras), llegando al punto de utilizar todos los recursos disponibles (energía solar, biodigestores, abono orgánico, otros). Las condiciones anteriores le permiten a la comunidad incursionar de manera colectiva en ofertas comunitarias fortalecidas, teniendo como principio la unión, la solidaridad, justicia y la equidad.

⁵ El concepto de territorio puede ser adjetivado como natural, como equipado y como organizado.

IV. Líneas de acción a tomar en cuenta en el enfoque de desarrollo desde las bases

1. Considerar los aspectos de género

Los principales indicadores en materia de brechas de género, muestran logros importantes en educación y esperanza de vida a favor de las mujeres, mientras que en otras brechas asociadas con pobreza, mercados de trabajo y acceso a ingresos y recursos productivos, el balance es negativo, dado que persisten notables diferencias entre géneros (Estado de la Nación, 2007). Los niveles de rezago social golpean más fuerte a las mujeres, quienes a pesar del avance en materia de igualdad de género, a menudo tienen que lidiar con prácticas discriminatorias. Las mujeres no cuentan con apoyo familiar suficiente para participar en agrupaciones de base. Se debe reconocer la presencia de una cultura machista que prevalece en las comunidades. Las mujeres mantienen una baja autoestima, resultado de un rol de dependencia y subordinación histórico. Se incorporan a organizaciones y actividades comunitarias en horarios fuera de sus obligaciones en el hogar, la mayoría de las veces bajo la presión y críticas familiares y comunales (se le acusa de descuidar el hogar).

Las mujeres deben cargar con los efectos que generan algunas desigualdades. Sin embargo, buenos proyectos muestran que se puede recuperar el terreno perdido, especialmente dándole a la participación un rol central. De los procesos participativos se derivan las prácticas organizativas. Si las instituciones responsables de acompañar la gente no lo hacen adecuadamente, hay que buscar algún camino para abordar este tema.

2. Participación directa de la comunidad (auto diagnóstico) Identificación de necesidades y definición de alternativas de solución

Se conoce de comunidades que han recibido ayuda de ONGs para proyectos en los cuales no existe experiencia, ni cuentan con el suficiente compromiso

comunitario. Lo anterior produce falsas expectativas, ya que los miembros se integran en la producción, pero a la hora de vender bienes o servicios no tradicionales desconocen los mecanismos de comercialización y carecen de experiencia gerencial.

Es fundamental la capacitación al personal, tanto en materia de formalización, producción, como en la administración del proyecto. Es recomendable lograr sistemas de aprendizaje contextualizados a la realidad comunitaria, incorporando la educación popular basada en la técnica de aprender haciendo. La capacitación y acompañamiento en las etapas de pre inversión, principalmente en la identificación de necesidades o problemas comunitarios, acceso y negociación de recursos financieros, estructuración del proyecto (perfil, prefactibilidad, factibilidad, otros), ejecución de fondos y sobre todo acompañarlos en la operación del proyecto.

3. Estructuras organizativas adecuadas para administrar los proyectos en operación

Algunas de las deficiencias en materia de operación de proyectos comunitarios radica en la mala definición y distribución de funciones. Los resultados de la falta de estructura funcional produce inequidad en materia de responsabilidades y distribución de ingresos. Lo anterior genera deserción de miembros del grupo, malos entendidos y deficiencias en la calidad y cantidad de producción. Lo que sucede con las ONGs, es que se desentienden en la etapa de operación, dando como resultado muchos proyectos con infraestructuras físicas en abandono, deteriorada o produciendo a niveles insuficientes para sostener el grupo comunitario, y darle el mantenimiento requerido a los equipos e infraestructura fija.

4. Tamaño del grupo beneficiario del proyecto acorde a las proyecciones de ingresos financieros

Muchos de los proyectos se crean con el propósito de generar ingresos que permitan a los integrantes aportar a la economía familiar. Al constituirse los grupos por muchos asociados, la distribución de

fondos resulta insuficiente para todos o todas, generando insatisfacción, deserción, competencias y hasta deterioro en las relaciones sociales originarias. El diseño de proyectos debe ser consistente en todos los aspectos mencionados. Pero, es importante no pedirle a una iniciativa más de lo que puede dar. La falta de realismo en estas materias ha hecho mucho daño.

5. Planificación del proyecto con un código ético ambiental, social y económico

Contar con directrices generales sustenta la marcha del proyecto en el objetivo principal. La razón de ser de los proyectos está en función del aporte social, con valores de solidaridad, respeto, cooperación y desarrollo humano. En este sentido, no se puede perder de vista el compromiso ambiental, la lucha por la justicia, la equidad y la inclusión. Esto representa la base filosófica de los proyectos.

Las Organizaciones de Base (OB) son solidarias, sinérgicas y participativas. Ellas son las que hacen un desarrollo de “abajo hacia arriba” utilizando recursos no convencionales para su supervivencia. Son organizaciones formadas por personas que han resuelto unir esfuerzos para enfrentar grupalmente la satisfacción de sus necesidades fundamentales mediante la construcción de proyectos colectivos de vida.

En adición a los recursos convencionales, estas organizaciones valoran, también otros recursos, como: la conciencia social, la cultura organizativa, la capacidad de liderazgo, la capacidad de gestión, la creatividad popular, la energía solidaria y capacidad de ayuda mutua, la calificación y entrenamiento de las instituciones de desarrollo, la capacidad de dedicación

y entrega de agentes externos, las estructuras sociales ancestrales, las redes sociales y la memoria colectiva.

V. Conclusiones y recomendaciones

- Existen redes nacionales e internacionales de apoyo a las organizaciones comunitarias que trabajan en apoyo al turismo rural comunitario, o sobre temas ambientales y sobre producción alternativa sostenible, generando oportunidades de apoyo financiero y técnico a proyectos en estas temáticas, sin embargo, los recursos financieros de las organizaciones donantes no están siendo accedidas correctamente por las comunidades, por falta de asesoría y mejor organización, y en otros casos no se logra el impacto socioeconómico esperado.

Las Universidades e instituciones públicas deben aportar investigación para beneficio de las comunidades, de manera que se les ayude a organizarse para aprovechar las oportunidades del entorno nacional e internacional, tanto en materia comercial, financiamiento de organismos cooperantes, como en fuentes de crédito, entre otros.

- Las Universidades e instituciones públicas deben aportar investigación para beneficio de las comunidades, de manera que se les ayude a organizarse para aprovechar las oportunidades del entorno nacional e internacional, tanto en materia comercial, financiamiento de organismos

cooperantes, como en fuentes de crédito, entre otros.

- Las organizaciones comunitarias arrastran vicios creados por el paternalismo estatal. Existe una cultura poco emprendedora en muchos pobladores, lo que dificulta la operación de proyectos comunitarios.
- La principal debilidad de los grupos productivos comunitarios se da en la fase de comercialización, lo que repercute directamente en la baja generación de ingresos por ventas, generando crisis y desánimo en los miembros del grupo.

- Los programas y proyectos de apoyo a las agrupaciones comunitarias, deben plantearse de manera integral, de manera que se superen actividades tradicionales como la capacitación, que por sí sola no genera los cambios esperados en los participantes. Se debe tener mayor presencia y presión sobre los grupos, de manera que reciban asesoría, coordinar actividades conjuntas y, sobre todo, integrarse de manera completa en los procesos productivos y del entorno comunitario que afectan las organizaciones.
- Mejorar el desarrollo laboral en la zona del proyecto. (Proyección laboral de la zona, articulación de la oferta en capacitación y en formación laboral, sistemas de formación y capacitación laboral, sistemas particulares para jóvenes y mujeres, sistemas de protección y condiciones laborales). Esta debe ser vista como una estrategia fundamental para el desarrollo local; en ese sentido la empresarialidad como estrategia de ese desarrollo, permite un mejoramiento en el desarrollo laboral. Para ello se hace necesario, por un lado mejorar el desarrollo empresarial (trámites de instalación de empresas unificado y simplificado, sistemas de información para los empresarios, programas de capacitación y asistencia técnica, transferencia y desarrollo tecnológico, encadenamientos, creación y desarrollo de nuevas empresas, fomento a la asociatividad, fomento a la micro y pequeña empresa, desarrollo de espacios de negocios), entre otros. Y por otro lado, mejorar la organización y la participación de los actores públicos y privados (ente conductor, ente gestor, estructuras y funciones municipales adecuadas, canales permanentes de participación, canales específicos de participación).

Bibliografía

- Acosta, O. y Ramírez, J. (2004). Las redes de protección social: modelo incompleto. CEPAL, Santiago de Chile.
- Boisier, S. (2007). Modernidad y Territorio. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES- CEPAL). Santiago, Chile.
- Brenes, C. (2007). Comunidades rurales: criterios y herramientas para su diagnóstico. EUNED, San José, CR.
- Carazo, E. y Castro, M. (2004). Combatiendo la Informalidad: Hacia un Sistema de Promoción de la Producción Social, Laboral y Ambientalmente Limpia. Fundación ACCESO, Costa Rica.
- Finot, I. (2001). Descentralización y Participación. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES- CEPAL). Santiago, Chile.
- Flores, M., Picón, J. & Valenciano, J. (2008). *Memoria de Trabajo 2006-2007. Desarrollo integral de las micro y pequeñas empresas turísticas de la Península y Golfo de Nicoya*. Heredia, UNA.
- Hernández, J. (2007). Organizaciones rurales de Costa Rica: retos y propuestas. Editorial EUNED, primera edición. San José, Costa Rica.
- Hinkelammert, F. y Mora, H. (2008). Hacia una economía para la vida. Segunda edición, Editorial Tecnológica de Costa Rica. Cartago, Costa Rica. 624 p.
- Preiswerk, M. (1994). Educación popular y teología de la liberación. Editorial DEI. San José, C.R.

Programa Estado de la Nación (Costa Rica). (2007). Décimo Tercer Informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible. San José, Costa Rica.

Programa de Campesino a Campesino PCaC- UNAG (2004). Las semillas criollas, nuestra herencia, nuestra tradición, nuestro alimento. SWISSAID –Nicaragua.

Ramírez, J., Silva, I. y Cuervo, M. (2007). Economía y territorio en América Latina y el Caribe: desigualdades y políticas. ILPES - CEPAL, Brasilia, Brasil.

Rosales, R. (1999). Formulación y Evaluación de Proyectos. Instituto Centroamericano de Administración Pública. San José, Costa Rica.

Síntesis de Tesis Meritoria:

GESTIÓN DE LA DIVERSIDAD MEDIANTE EL RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD

Yanira Navarro¹

Según CONADI (2006) en Guatemala existe una tasa de 12.6% de personas que padecen algún tipo de discapacidad; de ellas, menos del 1% poseen un empleo formal, y las que lo poseen, se ven con muchas dificultades para integrarse a las empresas, debido a que no existen procedimientos específicos de reclutamiento y selección para estos casos.

Sin embargo, existen herramientas que, en estos casos, pueden ser de gran utilidad a los administradores, tales como la Gestión de la Diversidad, la cual se describe a continuación.

Gestión de la diversidad es entonces el conjunto de actividades implicadas en la integración de los empleados no tradicionales (mujeres y minorías) en la fuerza de trabajo y el uso de su diversidad para lograr la ventaja competitiva de la empresa.

los recursos de la organización y en contra de quien no se ajusta al grupo dominante.

Así pues, impedir que determinadas personas participen en la organización por pertenecer a un grupo, además de ser ilegal es contraproducente porque no permite que puedan contribuir o quedarse en la organización.

Gestión de la diversidad es entonces el conjunto de actividades implicadas en la integración de los empleados no tradicionales (mujeres y minorías) en la fuerza de trabajo y el uso de su diversidad para

lograr la ventaja competitiva de la empresa.

Gestión de la diversidad

Para abordar el tema, se debe comenzar por definir lo que es diversidad: y esta según Gómez, Balkin y Cardy (2001) se refiere a las características humanas que hacen que la gente sea distinta entre sí.

De igual manera señalan que un buen directivo ve a sus colaboradores como individuos y no como miembros de un determinado grupo, he allí la importancia de gestionar adecuadamente la diversidad en las empresas. De no hacerse de esta manera, la presencia de la diversidad entre los empleados puede crear malos entendidos que generen consecuencias negativas sobre la productividad y el trabajo en equipo. También puede derivar en una discriminación abierta o sutil por parte de aquellos que controlan

Actualmente para sobrevivir y prosperar en una sociedad cada vez más heterogénea, las organizaciones deben gestionar la diversidad de sus empleados como una fuente de ventaja competitiva.

Hoy en día, muchas empresas se han dado cuenta que la diversidad es un elemento clave para contribuir a la eficacia de las organizaciones, ya que puede fomentar una mayor creatividad, una mejor resolución de problemas y una mayor flexibilidad de los sistemas.

No gestionar adecuadamente la diversidad en las empresas tiene un coste de capital humano (pérdida de talento, absentismo), un coste de eficacia (baja creatividad e innovación), un coste de recursos

¹ Licenciada en Administración de Empresas. Artículo elaborado a partir de su tesis de grado.

financieros (baja credibilidad entre accionistas e inversores), y un coste de pérdida de imagen corporativa ante clientes, proveedores y agentes políticos, sociales y económicos.

Una empresa diversa es aquella que cuenta con una amplia representación de minorías, no sólo por cumplir la ley, sino porque su estilo de dirección y su cultura conducen a una búsqueda activa de la diversidad como valor agregado. La diversidad mejora la captación de talento, enriquece el capital humano, fomenta la creatividad, mejora el clima laboral, es positiva para la reputación de la compañía y facilita la adaptación de la empresa a los entornos cambiantes actuales.

Una empresa debe en primer lugar luchar contra la discriminación, y después promover la inserción. Sólo entonces se puede comenzar a pensar en políticas de diversidad. Especialistas afirman que las políticas de inclusión permiten mejorar la imagen y reputación de la empresa, captar talentos y optimizar el clima laboral.

Para Pin, García, y Gallifa (2007) las estrategias de gestión de la diversidad tienen la capacidad de crear lazos entre los aspectos internos y externos de una empresa; creando, entre otros los siguientes beneficios:

- Atracción y retención de personal.
- Reducción de gastos laborales y absentismo.
- Fomento de la implicación, la ética del trabajo y el esfuerzo de los empleados.
- Mejor asimilación del impacto de la globalización y del cambio tecnológico.
- Fortalecimiento de la creatividad y la innovación.
- Mejor conocimiento de cómo operar en culturas diferentes.

- Mayor comprensión de las necesidades de los clientes habituales.

Asimismo señalan que para convertir la diversidad en una fuente de valor para la empresa y trascender los límites de la obligatoriedad, debe formar parte de la cultura y los valores de la organización y de la alta dirección. Algunas claves a tener en cuenta en el diseño de las políticas de recursos humanos con orientación en promover la diversidad, son las siguientes:

- Énfasis en la comunicación: en grupos heterogéneos es esencial que la comunicación sea fluida y que se establezcan ciertos mecanismos para asegurar que la información es compartida y comprendida adecuadamente por todos los integrantes.
- Asegurar el contacto frecuente y la interdependencia en el desarrollo de tareas, puesto que la frecuencia de las interacciones favorecerá el entendimiento y la generación de pautas de comportamiento comunes.
- Formación y sensibilización: el objetivo debe ser la transmisión del valor de la diversidad como tal, haciendo comprender a los empleados que existen puntos de vista y formas diferentes de realizar las tareas.

De acuerdo a Gómez, Balkin y Cardy (2001), las prácticas o programas de diversidad/inclusión que las empresas más avanzadas en este aspecto han puesto en marcha pueden resumirse en cuatro tipos de medidas:

- a. Actividades de formación.
- b. Políticas de recursos humanos.
- c. Iniciativas de comunicación.
- d. Medidas en el gobierno corporativo.

Englobando los cuatro ámbitos se encontrarían prácticas como las que algunas organizaciones han

llevado a cabo al redactar y publicar un código para la gestión de la diversidad e inclusión.

Entre las ventajas más citadas de emplear personal con discapacidad están: una mayor seriedad en el puesto, mayor índice de asistencia, lealtad y menor rotación. Asimismo señalan que los empleados con discapacidad están muchas veces más motivados que sus compañeros sin discapacidad.

Reclutamiento para la diversidad

Cada vez más los Gerentes de Recursos Humanos o responsables de personal, están incluyendo en sus procesos de administración la gestión de la diversidad, la cual se ve latente en la actualidad, es por ello que ésta debe manejarse de manera adecuada, aún desde el momento en que se recluta al personal.

La competencia global exige cada vez más que las empresas sean innovadoras, por lo tanto, las empresas que tienen un pensamiento progresista están adquiriendo constantemente una fuerza laboral que refleje a la sociedad y que ayude a la empresa a expandirse.

En el artículo 137 bis. del Código de Trabajo de Guatemala “se prohíbe la discriminación por motivo de sexo, raza, religión, credos políticos, situación económica, por la naturaleza de los centros donde se obtuvo la formación escolar o académica y de cualquier otra índole para la obtención del empleo en cualquier centro de trabajo.” Sin embargo, algunas empresas cumplen con esta ley sólo para evitar las consecuencias legales de violarlas. Otras reconocen las ventajas esenciales de los grupos heterogéneos, como una mayor creatividad y la capacidad para ayudar a una empresa a ampliar su base de clientes.

La competencia global exige cada vez más que las empresas sean innovadoras, por lo tanto, las empresas que tienen un pensamiento progresista están adquiriendo constantemente una fuerza laboral que refleje a la sociedad y que ayude a la empresa a expandirse.

Según Mondy y Noe (2005), debido a las oportunidades desiguales que en el pasado se daba a mujeres, minorías y personas con discapacidad, es muy probable que no sean tomados en cuenta en las fuentes de reclutamiento tradicionales, ni responder a los métodos de reclutamiento tradicionales.

De esta manera, señalan que la empresa tiene dos opciones: ignorar todos estos grupos al usar un proceso de reclutamiento común, o bien tomar medidas específicas para atraerlos.

Asimismo, señalan que cualquier organización que busque la diversidad debe implementar prácticas de reclutamiento que garanticen que las mujeres, personas con discapacidad, y otras minorías, estén incluidas en su planeación del reclutamiento. De no

ser así, las organizaciones pueden pasar por alto una gran cantidad de talento valioso y necesario. Las empresas que tienen éxito en el reclutamiento de la diversidad descubren que la cualidad de ser incluyente en el lugar de trabajo se perpetúa a sí misma con rapidez.

Análisis de los procesos de reclutamiento

Para garantizar que el programa de reclutamiento se oriente hacia la diversidad, una empresa debe analizar sus procedimientos de reclutamiento. Para identificar las fuentes de discriminación continua, un enfoque útil es desarrollar un registro de flujo de solicitantes o si es posible, un sistema de rastreo de solicitantes automatizado. Si la empresa tiene un historial discriminatorio, u opera con un programa de acción afirmativa, este registro puede ser obligatorio.

Un registro de flujo de solicitantes incluye información personal y laboral que concierne a cada solicitante, además indica si la empresa hizo una oferta de empleo y si no la hizo, presenta una explicación de la decisión. Estos registros permiten a la organización analizar sus prácticas de reclutamiento y selección, además de tomar medidas correctivas cuando sea necesario.

Es sumamente importante que las personas encargadas de reclutar reciban capacitación en el uso de estándares laborales objetivos, ya que estas personas pueden motivar o desalentar a las mujeres, personas con discapacidad y otras minorías, para solicitar un empleo. De igual manera es importante el hecho de incluir fotografías de minorías, mujeres y personas con discapacidad en los anuncios de empleo y folletos de la empresa para dar credibilidad al hecho de ser una organización con igualdad de oportunidades para todos.

Anuncios

Las empresas motivadas por un reconocimiento creciente del valor de la diversidad en el lugar de trabajo, destacan la diversidad en sus anuncios, y se centran en atraer empleados en ámbitos diferentes.

Algunos enfoques que pueden motivar la diversidad y limitar la responsabilidad legal de una empresa son:

- Garantizar que el contenido de los anuncios no indica ninguna preferencia por alguna raza,

género o edad, o que estos factores son una calificación para el puesto.

- Utilizar medios dirigidos hacia las minorías, como estaciones de radio adecuadas.
- Destacar la intención de reclutar sin importar la raza, el género o una condición de discapacidad, como las declaraciones adecuadas en los anuncios de empleo.

La organización debe enfatizar sus prácticas de reclutamiento no discriminatorias cuando utilice agencias de empleo. Es importante también el hecho de contactar aquellas agencias que se especializan en candidatos del sexo femenino y minorías.

Búsqueda del valor de la diversidad a través de su adecuada gestión

Se trata en este caso de ir más allá de la ley, poniendo en marcha políticas que permite el desarrollo de un entorno de trabajo diversificado. El objetivo debe ser doble. Por una parte, ser capaces de atraer, retener y desarrollar una fuerza de trabajo heterogénea. Por otra parte, gestionar el trabajo diario y los procesos de recursos humanos de la compañía, de tal manera que la colaboración entre personas de diferentes colectivos produzca un valor específico.

La orientación a la diversidad constituiría entonces un modelo de recursos humanos en donde las políticas se refuerzan mutuamente con una cultura que valora la diversidad como un hecho deseable.

TABLA No. 1
ORGANIZACIONES QUE SE ORIENTAN A LA DIVERSIDAD VERSUS LAS QUE NO LO HACEN

Aspecto	Organización que se orienta a la diversidad	Organización que no se orienta a la diversidad
Cultura organizacional	La diversidad es vista como un objetivo. La organización valora la diversidad.	La diversidad es un problema que debe ser superado (moral, político, legal y de mercado de trabajo).
Proceso de aculturación	Pluralismo: aceptación e inclusión de todas las culturas.	Asimilación: se adoptan las normas de la mayoría.
Políticas de recursos humanos	Las políticas de diversidad se consideran holísticamente. Las políticas de recursos humanos tienen en cuenta los efectos sobre la diversidad y el rendimiento.	Las políticas de recursos humanos se consideran de forma individual y secuencial. La formulación de las políticas de recursos humanos no consideran las implicaciones sobre la diversidad.
Empleados	La diversidad es entendida como un objetivo. Los empleados son evaluados en función de los objetivos de diversidad.	La diversidad no se discute. Los trabajadores son evaluados por su mérito individual.
Resultados	Organización más diversa. La diversidad en la organización mejora los resultados.	Organización menos diversa. La diversidad perjudica los resultados.

Fuente: Elaboración propia

Como parte de la investigación, se realizó una entrevista a los encargados de tres empresas, dos de servicios y una manufacturera, respecto a los impedimentos que se presentaban al momento de contratar a personal de discapacidad, a criterio de ellos las de servicios no tienen inconveniente alguno con este tipo de contratación, mientras que para la manufacturera, el inconveniente es la infraestructura.

La encuesta realizada a las personas con discapacidad refleja que al momento de ingresar en una empresa permanecen durante varios años en la misma. La mayoría de los encuestados llevan cinco años o más laborando en la misma empresa, lo cual es una ventaja tanto para disminuir el índice de rotación de personal como para varios aspectos.

De las cuatro empresas investigadas que incluyen a personal con discapacidad en sus labores tres de ellas indican que aún no cuentan con políticas de Gestión de la Diversidad, ni las relacionan con sus procesos de reclutamiento y selección de personal.

La empresa que contestó que sí cuentan con políticas de Gestión de la Diversidad, afirma que sus procesos de reclutamiento y selección han empezado a basarse en la diversidad, pero que aún están en el proceso.

Al finalizar de la investigación, se concluyó que los beneficios y dificultades que existen en el Proceso de Reclutamiento y Selección de personas con discapacidad son:

Beneficios para las empresas

- Inclusión de la diversidad en la fuerza de trabajo, ya que al incluir personas con discapacidad se crea un ambiente heterogéneo dentro de la empresa.
- Personal más comprometido con la empresa, ya que se identifican rápidamente con la misma, y desempeñan sus labores con mayor esfuerzo y tenacidad.
- Estabilidad laboral, ya que permanecen por muchos años en el puesto que ocupan, disminuyendo el nivel de rotación de personal.

Beneficios para las personas con discapacidad

- a. El hecho de que las empresas cuenten con fuentes y métodos de reclutamiento que alcanzan aún a personas con discapacidad, lo que abre oportunidades de integración laboral para esta población.
- b. Estabilidad laboral, ya según respuestas de las personas con discapacidad al obtener un empleo, lo valoran mucho más y procuran permanecer dentro de la empresa el mayor tiempo posible, lo cual les da seguridad y sentido de permanencia hacia la empresa.

Dificultades para las empresas

- a. Problemas de comunicación, debido a que el encargado del proceso de reclutamiento y

selección no maneja el lenguaje de señas. O no tienen conocimiento de dónde encontrar intérpretes calificados como apoyo.

- b. Falta de preparación de los encargados de los procesos de reclutamiento y selección en el tema de discapacidad, ya que al no tomar a este segmento de la población como candidatos potenciales, no se preparan para el momento en que la empresa decida incluir a los mismos en sus labores.

Dificultades para las personas con discapacidad

- a. Discriminación de los encargados de los procesos de reclutamiento y selección, principalmente en los casos de recepción de papelería y currículums, y en las entrevistas de trabajo.

Síntesis de Tesis Meritoria:

LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL EN RESTAURANTES DE MARISCOS DE LA CIUDAD CAPITAL DE GUATEMALA

Andrea Azurdia Del Vecchio¹

En la actualidad se vive en un mundo muy competitivo en el que los clientes y consumidores son más exigentes en cuanto a los productos que consumen. Las empresas guatemaltecas deben estar capacitadas para cumplir con los estándares que imponen la globalización, la competencia y el comercio internacional.

La Responsabilidad Social Empresarial (RSE) es un tema muy conocido e implementado por las grandes empresas alrededor del mundo. En Guatemala, en el 2008, se encontraron grandes empresas que practican RSE, algunas de estas son: Cementos Progreso, Pollo Campero, Bayer, el Periódico, Ingenio Pantaleón, Shell, Industrias Licoreras de Guatemala, McDonald's, entre otras, y cada día la lista sigue en aumento.

Es indispensable que toda empresa practique Responsabilidad Social Empresarial para beneficio de toda la sociedad, ya que la RSE es una cultura de negocios que se basa en principios éticos y el firme cumplimiento de la ley, en la que se hace énfasis en el cuidado de las personas, las familias, las comunidades y el medio ambiente. La RSE puede practicarla cualquier empresa, sin importar el tamaño que tenga.

En cuanto a alimentación se trata, la industria de restaurantes de mariscos debe poner en práctica la RSE ya que son productos marítimos de fácil descomposición. La práctica de RSE debe darse en todas las áreas de la empresa, pero las empresas pequeñas y medianas muchas veces tienen escasos elementos establecidos sobre la práctica de RSE.

El poco interés por parte de algunos de los propietarios de restaurantes de mariscos en la aplicación de RSE se hace evidente en la falta de higiene que tienen algunos de los establecimientos en

Algunos de los productos marítimos que venden son adquiridos de proveedores que no están certificados, que no respetan períodos de veda y no dan factura a los restaurantes. Algunos de los colaboradores de los restaurantes de mariscos, a la hora de preparar los alimentos, no realizan prácticas de higiene personal como lavarse las manos, ni utilizan productos adecuados para la desinfección de los alimentos.

los azulejos de las cocinas, además los platos, vasos y cubiertos no son lavados de forma correcta, se realiza limpieza con poca frecuencia en los servicios sanitarios y en el área de mesas. También algunos de los productos marítimos que venden son adquiridos de proveedores que no están certificados, que no

respetan períodos de veda y no dan factura a los restaurantes. Algunos de los colaboradores de los restaurantes de mariscos, a la hora de preparar los alimentos, no realizan prácticas de higiene personal como lavarse las manos, ni utilizan productos adecuados para desinfectar alimentos.

En ciertos establecimientos, hay falta de comunicación entre los empleados de los diferentes departamentos y existe poco conocimiento de las medidas de emergencia que deberían tomar cuando

¹ Licenciada en Administración de Empresas. Artículo elaborado a partir de su tesis de grado.

hay clientes intoxicados o ahogados, lo que ocasiona clientes insatisfechos, enfermos, y en consecuencia se da una mala imagen de las empresas.

La falta de prácticas de RSE también se manifiesta en el exceso de basura y desperdicios de materia prima acumulados, así como el mal uso de los recursos naturales, tales como el agua, la cual se desperdicia al dejar grifos abiertos al realizar la limpieza de las instalaciones e instrumentos de trabajo. Esto se debe, entre otras cosas, a la falta de información en todos los niveles de la organización, posiblemente porque conlleva un aumento de costos para la empresa. La falta de conocimientos e interés por parte de las empresas en la aplicación de elementos de RSE se manifiesta en la escasa participación en las asociaciones de vecinos y actividades filantrópicas o de donación.

El objetivo principal del estudio fue identificar las prácticas de RSE que aplican los restaurantes de mariscos de la ciudad capital. Para llevar a cabo esta investigación se seleccionaron como sujetos de estudio a: administradores de restaurantes de mariscos, personal operativo, clientes, proveedores, profesionales que conocen del tratamiento de los mariscos para su comercialización, manejo y alimentación; y se utilizaron como instrumentos, cuestionarios con preguntas abiertas y cerradas, así como también entrevistas estructuradas a expertos.

El estudio se realizó en el departamento de Guatemala, donde hay 24 restaurantes con especialidad en mariscos, según el INE y el INGUAT. Algunas de las empresas son pequeñas y otras medianas, estos establecimientos son formales y están estructurados con áreas específicas.

Cuentan con un departamento de bodega, otro de almacenamiento, empaque y limpieza del producto, área de preparación de los alimentos o la cocina y el área de cevichería. También tienen bar y servicio al cliente en las mesas.

Para el estudio no se tomaron en cuenta, las casetas ni puestos informales, tampoco otros restaurantes con especialidades diferentes a los mariscos.

El estudio se llevó a cabo de septiembre del 2007 a septiembre de 2008, en donde se investigaron restaurantes de mariscos del departamento de Guatemala determinados por la muestra.

Se realizó un diagnóstico de acuerdo a las prácticas actuales de RSE en los restaurantes de mariscos del departamento de Guatemala. Esto implica una descripción de los ejes involucrados en los restaurantes de mariscos en cuanto a los valores y la transparencia, los actores internos, las buenas prácticas de los proveedores, los clientes, el medio ambiente, la comunidad y el Estado.

Los instrumentos se usaron para establecer las prácticas actuales de RSE en restaurantes de mariscos, con los cuales se logró realizar un análisis de resultados y aportar recomendaciones.

A través de la información recabada se concluyó que los restaurantes de mariscos aplican ciertas prácticas de RSE, sin embargo algunas empresas tienen carencias en cuanto a la aplicación de la RSE en los ejes internos y poca participación de los restaurantes en el ambiente externo de cada empresa.

En cuanto al ambiente interno de la organización, no todos los colaboradores tienen capacitaciones, algunos tampoco cuentan con el pago de las vacaciones y la mayoría de los colaboradores entrevistados no cuentan con el pago de horas extras.

Los proveedores son seleccionados por: el precio, la puntualidad y el servicio, y la mayoría de restaurantes no toman en cuenta criterios fundamentales como: el transporte, factura y/o factura especial, impacto que tengan en el medio ambiente, y certificaciones.

La mayoría de los restaurantes de mariscos entrevistados, no contribuyen al cuidado del medio ambiente, ni brindan apoyo a las comunidades aledañas, ninguno de los restaurantes entrevistados participa en la formulación de leyes.

Conclusiones

- El estudio concluyó, en cuanto al eje de los valores y principios éticos que guían las decisiones actuales en los restaurantes, que en la actualidad carecen de sustento. No existen códigos de ética que rijan las acciones de los colaboradores, y en algunos restaurantes de mariscos, tampoco existen prácticas higiénicas adecuadas en los productos que elabora la empresa.
- Un gran porcentaje de los administradores entrevistados respondieron que no dan capacitaciones a sus colaboradores, tampoco se dan algunas prestaciones como las vacaciones y las horas extras. Existen brechas de comunicación entre colaboradores y jefes debido a que en todos los restaurantes entrevistados existe sólo la atención directa como medio para escuchar las opiniones de los colaboradores.
- Los criterios actuales que utilizan los restaurantes de mariscos para seleccionar a sus proveedores son insuficientes de acuerdo a la conclusión del estudio. El precio, el servicio y la puntualidad, son los criterios principales en los que se basan la mayoría de los administradores entrevistados para seleccionar a los proveedores. El transporte que los proveedores usan para llevar el marisco y/o pescado a la empresa, no es un criterio empleado por más de la mitad de los administradores para seleccionarlos como proveedores. La factura y/o factura especial, tampoco es un criterio exigido por la mitad de los administradores entrevistados. Otros criterios como el impacto de los proveedores en el medio ambiente y certificaciones, tampoco son exigidos por la mayoría de los administradores entrevistados.
- Los clientes entrevistados indicaron que existen deficiencias en algunos establecimientos en cuanto a la higiene. Algunos clientes encontraron que las áreas donde la limpieza es deficiente o regular es en los sanitarios y en las áreas de las mesas.
- El reciclaje no es una práctica frecuente para la mayoría de estos establecimientos, tampoco se respetan, en algunos restaurantes, los períodos de veda impuestos por el gobierno para la conservación de las especies marinas ya que algunos restaurantes continúan comprando a los proveedores mariscos y/o pescados en estos períodos.
- La mayoría de restaurantes de mariscos no tienen relación con las comunidades aledañas, y más de la mitad de los administradores entrevistados creen que no es obligación de la empresa contribuir con las mismas.
- Y la última conclusión en cuanto al eje del estado y el gobierno concluyó que actualmente no existe relación alguna entre el estado y los restaurantes de mariscos entrevistados, ninguno de los restaurantes de mariscos pertenece a la gremial de restaurantes ni a otra asociación donde se realicen propuestas o iniciativas de ley.

Recomendaciones

- Es necesario que las empresas brinden a sus colaboradores todas sus prestaciones, también es importante brindar la asistencia médica, ya sea a través del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social o a través de un seguro médico a sus colaboradores. Este tipo de beneficio debe incluir a las familias de los colaboradores. Es importante que los colaboradores cuenten con capacitaciones

en normas de higiene, normas de seguridad y del cuidado de los recursos que la empresa utiliza.

- Los colaboradores deben estar capacitados para asistir emergencias que sufra algún comensal en caso de intoxicaciones o ahogos. Las normas higiénicas deben regirse de acuerdo al Codex alimentarius.
 - Se sugiere a los administradores utilizar como criterio para seleccionar a sus proveedores, el transporte, el cual debe estar dotado de equipo de refrigeración para mantener el pescado o los mariscos refrigerados durante el transporte, a una temperatura de 5 ° C o menos o 41 ° F o menos. También es importante que se firmen contratos con los proveedores, que actualmente es inexistente en la mayoría de los restaurantes entrevistados, con el fin de que se garantice la seguridad de los productos, principalmente de pescados y/o mariscos.
 - Incorporar buzones de sugerencias, actualmente inexistentes en la mayoría de restaurantes,
- con el fin de conocer las sugerencias de sus clientes.
- Con el fin de comenzar a incorporar el reciclaje en estas empresas se recomienda vender el aceite, latas, vidrios y plásticos que se desechen, con el fin de empezar a crear programas de reciclaje en las empresas. También se requiere el uso de basureros para separar los diferentes materiales de desecho.
 - Incorporarse a las asociaciones de vecinos y crear alianzas con restaurantes del sector para brindar apoyo a las comunidades aledañas, también se sugiere respetar calles, banquetas peatonales y volúmenes de música.
 - También es importante que estas empresas se integren a la gremial de restaurantes, ubicada en la Cámara de Industria en la zona 4 de la ciudad de Guatemala, con el fin de que los restaurantes de esta especialidad sean representados y puedan participar en la formulación de leyes.

Discurso:

LA ACREDITACIÓN INTERNACIONAL, UN COMPROMISO CON LA EXCELENCIA PROFESIONAL

José Alejandro Arévalo Alburez¹

Vivimos en un mundo diverso, complejo, vertiginosamente cambiante, tecnológicamente arrollador, competitivo y lastimosamente también más cosmético y materialista. Es un verdadero oasis en medio del desierto el mantenerse seguro y firmemente anclado en principios y valores; saber que hay personas comprometidas con la formación de profesionales universitarios que superan altos estándares de calidad, sustentada en excelencia académica, valores y servicio solidario.

La acreditación internacional, otorgada de manera independiente por una entidad de prestigio, reconoce que los Contadores Públicos egresados de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Rafael Landívar, pasan y superan un proceso estricto de formación profesional que les permite ostentar una especie de sello de garantía de calidad.

Las áreas objeto de evaluación en el proceso de acreditación se refieren a la misión y proyecto institucional; al currículo, al rol de los estudiantes, profesores y egresados; el papel de la docencia, la investigación y la extensión; el influjo sobre el medio, la autoevaluación y autorregulación; la administración y organización interna y al manejo de los recursos físicos y financieros.

Los profesionales egresados de esta casa de estudios superiores, tienen el grave y honroso compromiso de demostrar a la sociedad, con su actuación profesional, la razón por la cual esta carrera ha sido acreditada. Por sus obras y actuaciones, los reconoceréis, decía, en sentido parecido, el Maestro de Maestros.

El estudiante que ha optado por hacer de la Contaduría Pública y Auditoría su vida profesional, ejercer su profesión sirviendo al país, a su comunidad, a la empresa, a su familia, será observado con admiración y respeto. Cumplirá a cabalidad con su misión si sirve a la sociedad con lealtad y diligencia,

y se desempeña cumpliendo a cabalidad con sus obligaciones profesionales.

El Contador Público y Auditor tiene la obligación profesional de aplicar, analizar e interpretar la información contable y financiera, diseñar e implementar instrumentos y

mecanismos de apoyo para la toma de decisiones. Es un experto en contabilidad y auditoría, con formación universitaria en materias económicas y empresariales, con especial énfasis en teoría y prácticas contables, financieras, tributarias, administrativas, de auditoría externa e interna, y servicios de asesoramiento empresarial.

Llevar cuenta y razón contable de los actos administrativos y los hechos económicos se traduce en información financiera para la toma de decisiones gerenciales. Esto, a su vez, tiene efectos y consecuencias en el éxito empresarial y

Llevar cuenta y razón contable de los actos administrativos y los hechos económicos se traduce en información financiera para la toma de decisiones gerenciales. Esto, a su vez, tiene efectos y consecuencias en el éxito empresarial y gubernamental.

¹ Contador Público y Auditor, ha sido Gerente General del Banco de Guatemala, Superintendente de Bancos, Presidente del BCIE, Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Vicerrector Administrativo de la URL y parlamentario en el Congreso de la República.

gubernamental. Tales retos exigen una ordenada y disciplinada formación profesional, éticamente sustentada en valores y principios, así como el estudio y práctica detallada y sistemática de las ciencias económicas y empresariales.

Lucas Pacciollo, el Padre de la Contabilidad moderna de partida doble, se admiraría de ver los complejos, sofisticados y poco tangibles sistemas de contabilidad e información financiera en tiempo real, integrados, instantáneos, corporativos, transfronterizos, basados en tecnologías de la información y las comunicaciones tanto a nivel local como internacional, que hoy se practica.

El profesional de la Contaduría Pública y Auditoría es el garante de la calidad de los datos y la información que sustenten efectivamente la realidad de los hechos, la forma y la sustancia, la oportunidad y exactitud, la valuación y el registro, la interpretación apropiada, el pronóstico y la prospección.

El Contador Público cimienta su reputación en la honradez, laboriosidad y capacidad profesional. Esto supone formación universitaria integral, búsqueda de la excelencia, entendida como el desarrollo más completo posible de todas sus dimensiones, un hombre o una mujer de principios rectos y valores bien asimilados, abierto a los signos de los tiempos, en sintonía con la cultura y los problemas del entorno.

El divorcio forzado entre economía y ética nos ha llevado a los extremos más graves del egoísmo y apasionamientos materialistas, al libertinaje económico o al estatismo asfixiante. Esta situación llama a la reflexión profunda sobre el sistema financiero y económico prevaleciente y es ocasión para retornar a las raíces de la ética económica, recogida y sugerida contemporáneamente por la Doctrina Social de la

Iglesia, como una tercera cosmovisión o vía alternativa, más humana, viable y necesaria.

En este nuevo contexto, que apenas se está dibujando, con crecimiento económico pero poco desarrollo social, se mantiene la exigencia por la formación no sólo en la ciencia y la técnica sino también en valores y principios fundamentales.

El aseguramiento futuro y permanente de la calidad que ahora se reconoce públicamente, conllevan el compromiso de la Universidad y de la Facultad con la excelencia académica, ahora y en el futuro. No sólo se trata de llegar a la cima, sino de mantenerse arriba, en superación constante.

La Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales ofrece preparación académica y una filosofía humanística comprometida con los demás, con el prójimo; un espíritu emprendedor, de solidaridad y servicio. Brinda a sus estudiantes la oportunidad de sobresalir por su liderazgo, creatividad, innovación y criterio propio.

Este fortalecimiento se enmarca en la definición y el cumplimiento de una misión que le da identidad y le brinda presencia académica. Ello supone la disponibilidad de un profesorado idóneo, con sólida formación, exigente y comprometido con la formación integral de los estudiantes.

Este proceso también exige la presencia de un grupo directivo e institucional consciente de la naturaleza de su trabajo, sus fortalezas y debilidades, la dinámica y demandas del entorno, la importancia de la evaluación participativa, las acciones prioritarias e innovadoras.

También reclama recursos para que, con efectividad, eficacia y eficiencia, se aseguren y mantengan los niveles de calidad. Mejorar continuamente, sin pausa ni descanso, es el mayor desafío.

La Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales ofrece preparación académica y una filosofía humanística comprometida con los demás, con el prójimo; un espíritu emprendedor, de solidaridad y

servicio. Brinda a sus estudiantes la oportunidad de sobresalir por su liderazgo, creatividad, innovación y criterio propio.

Los Contadores Públicos y Auditores, egresados de la URL, son excepcionalmente bien apreciados en el mercado laboral. La mayoría empieza a trabajar y pone en práctica los conocimientos adquiridos en la Universidad mucho antes de concluir sus carreras y algunos toman la decisión de iniciar sus propias empresas.

Teniendo la región mesoamericana como escenario, los Contadores Públicos y Auditores buscan contribuir a la transformación de la sociedad guatemalteca y centroamericana, propiciando espacios cada vez más humanos, más justos y más libres. En esta búsqueda hallan la fuente de su creatividad, su gozo de investigar, conocer, enseñar, aprender, servir y actuar éticamente.

Su trabajo responde a las demandas de una Guatemala concebida como país multiétnico, de una impresionante riqueza cultural, la urgencia de una paz, justa, firme y duradera; del desarrollo

económico y social sostenible, a la medida del ser humano y para el ser humano; del desarrollo político dentro de un marco democrático y de respeto a los derechos humanos; del cuidado al ambiente y de apertura crítica hacia corrientes de pensamiento contemporáneas; la búsqueda y preservación de la vida, la paz y el desarrollo.

Estoy plenamente persuadido de que ningún país podrá salir adelante si las actuaciones de las personas, familias, empresas y gobiernos no están profundamente iluminadas por principios y valores.

Esta convicción está profundamente enraizada en el corazón y en la mente de quienes hemos tenido el privilegio de pasar por las aulas universitarias de la Universidad Rafael Landívar. Nos marca y nos diferencia para siempre, haciendo que compartamos valores cristianos, ignacianos y landivarianos.

Esta realidad sustenta el reconocimiento que se hace de la carrera de Contaduría Pública y Auditoría al quedar acreditada internacionalmente, lo cual me congratula y merece la más calurosa felicitación.

Reseña de libro: De Trapiche a Ingenio. La aventura de una empresa familiar Ingenio La Unión

Una impresionante saga familiar

Carlos Luna Rivara¹

Con un tono coloquial y amigable, además de profusos detalles, tanto anecdóticos como técnicos, el economista y académico guatemalteco José Molina Calderón, relata la crónica de fundación y consolidación de la empresa familiar e ingenio La Unión-Los Tarros.

Acercarse a esta hazaña empresarial, admirablemente enriquecida con material gráfico, es acompañar de cerca la historia reciente del país a partir de la segunda mitad del siglo XX hasta el 2004.

El libro constituye un documento de referencia, no sólo sobre la valiosa experiencia de emprendimiento de una familia guatemalteca, sino de la rigurosidad metodológica con la cual el autor y su equipo de investigación documentan este testimonio de trascendencia.

“...Es un libro que no se ha querido circunscribir al relato sobre Los Tarros y La Unión, porque ello limitaría el horizonte de percepción a un entorno demasiado cercano. Se considera, más bien, que esta obra debe abarcar el escenario total de los hechos, tanto en el espacio como en el tiempo, y de esa cuenta se ha recopilado una amplia gama de informes, documentos, entrevistas, fotografías, estadísticas y testimonios, cuya naturaleza abarca desde la arqueología hasta la política, pasando por la economía, la geografía,

las tecnologías agrícolas e industriales y la historia propiamente dicha.”²

Tal como lo dice el autor en su presentación, el libro pretende ser un instrumento vivencial de análisis y estudio de la industria azucarera del país, además de rendir homenaje a los fundadores y todas las personas, miembros o no de la familia, que han contribuido al éxito de dicha empresa centroamericana.

“Se espera que el libro suscite el interés de las empresas familiares, técnicos azucareros y académicos, arqueólogos e historiadores, así como personal de La

Unión-Los Tarros, proveedores y clientes, en fin todo lector motivado por los diversos y variados temas que se enfocan en sus páginas. En especial se desea que el libro cumpla un cometido esencial de reconocimiento a todos quienes han sido partícipes de los esfuerzos que tuvieron su inicio un remoto 24 de abril de

1950, cuando don Pepe y doña Anny dieron el primer paso en un camino que, al transcurrir del tiempo, conduciría al surgimiento y consolidación del grupo empresarial La Unión-Los Tarros.”³

Con esta emotiva introducción da inicio a una de las pocas y valiosas relaciones histórico-académicas sobre la industria guatemalteca con las que cuenta el acervo bibliográfico guatemalteco.

Acercarse a esta hazaña empresarial, admirablemente enriquecida con material gráfico, es acompañar de cerca la historia reciente del país a partir de la segunda mitad del siglo XX hasta el 2004.

¹ M.B.A., Profesor de Estrategia y Gobierno Corporativo

² Presentación de la obra. Página 15.

³ *Ibid.*

Dos obras de arte en una

La combinación de textos y fotografías hacen de este libro un objeto de arte, además de un documento histórico. La obra se divide en dos libros. El primero desarrolla temas que ofrecen antecedentes cronológicos y geográficos que luego sustentan toda la narración sobre la familia y su experiencia empresarial, descrita en el segundo libro. De los abundantes y detallados temas con los que el autor construye el contenido, cuatro específicos son puntualmente evidentes:

1. El azúcar y su influencia en la economía regional

El surgimiento y consolidación de la agroindustria azucarera, así como la cafetalera, ha sido determinante en el crecimiento de un país eminentemente agrícola como Guatemala. La visión y creatividad de los involucrados en el negocio y los altos estándares de producción y calidad que se han logrado, hacen de esta actividad una de las más impactantes a nivel micro y macroeconómico. Su influencia puede apreciarse tanto en el desarrollo de las poblaciones cercanas a la actividad en sí, como en el PIB nacional.

*La industria azucarera tiene especial significación en la lucha para combatir el monocultivismo en Guatemala. A finales del siglo XIX e inicios del XX, la siembra y el cultivo de la caña de azúcar cobraron incipiente aliento para abastecer a esta industria, como lo consignan los libros “Evolución económica de Guatemala” de Valentín Solórzano; “Guatemala, el largo camino a la modernidad” de Alfredo Guerra Borges; y “Características del proceso productivo y agroindustrial del azúcar” de Edgar Iván Pineda Zea. (...) La producción cañera es básica en el proceso de modernización del agro (...)*⁴

4 Información recabada de entrevista al licenciado Saúl Guillermo Bonilla Sandoval, consultor legal del Ingenio La Unión. Página 41

2. Múltiples protagonistas de una historia real y conmovedora

El relato polifónico está construido como una pirámide cuya base se forma con las voces de la familia, especialmente la de Similiano García, hijo del fundador y principal responsable del éxito empresarial. Sobre esta sólida imagen se leen las voces de otros involucrados. Desde antiguos colaboradores, amigos y cañeros, hasta consultores externos y miembros de la Asociación de Azucareros de Guatemala. Cada uno ofrece su particular percepción de la historia, siempre fundamentada sobre la positiva experiencia personal en la empresa.

*En 1976, compré una parcela con caña, sin saber nada sobre este cultivo. Intentaba vender toda la producción del terreno, pero don Genaro Miranda, Administrador de La Unión, me dijo que, por tener pocas cuotas ese año, sólo podía comprarme 250 toneladas. Me aconsejó visitar El Baúl y explicarle la situación a su hermano, quien finalmente me compró las restantes 500 toneladas. Logré así cancelar el saldo de la parcela, que de lo contrario me hubiera sido embargada. Fue el inicio de mi relación con La Unión, que mejoró hasta llegar ahora a entregas entre 23,000 y 28,000 toneladas al año.*⁵

3. Testimonio de una empresa familiar exitosa

El ingenio La Unión se funda como la segunda empresa dedicada a la misma rama productiva en la que se desempeña la familia García Cottone desde 1950. La primera inversión fue la compra de la finca Los Tarros y su anexo La Marías a la sociedad Aparicio Hermanos. A partir de dicha adquisición la vida de la familia y del gremio cañero cambian por completo. Esta empresa familiar es un buen ejemplo de sucesión liderada por una junta directiva profesional.

5 Testimonio de un antiguo cañero. Página 105.

En La Unión, la decisión más importante fue la que adoptó Similiano al decir: “Aquí están las llaves del carro”. Pero también tomó una actitud muy interesante, cuando dijo: “Yo en vida voy a ver cómo va a ser esto”. Con ello quiso expresar que no hay que estar muerto para que se hagan las sucesiones, contrariamente a las circunstancias que obligaron a que él asumiera la dirección de la empresa, en 1967, por el fallecimiento de don Pepe. (...) También se aprende que cualquier cambio en el timón de mando es como entrar a un nuevo negocio, y se ha observado cómo el Consejo de Administración ha hecho cosas que antes no se hacían. Similiano dejó la compañía hecha y derecha, perfectamente constituida, y el Consejo de Administración le ha dado un nuevo impulso, mejorándola en las áreas en que es posible.⁶

También se aprende que cualquier cambio en el timón de mando es como entrar a un nuevo negocio, y se ha observado cómo el Consejo de Administración ha hecho cosas que antes no se hacían. Similiano dejó la compañía hecha y derecha, perfectamente constituida, y el Consejo de Administración le ha dado un nuevo impulso, mejorándola en las áreas en que es posible.

4. Historia de innovación y eficiente liderazgo

La imagen fuerte y decidida de don Similiano García es crucial en el destino del Ingenio y sus trabajadores. Cada uno de los rasgos que lo caracterizan impregna la mística de trabajo y compromiso de eficiencia y eficacia que sus colaboradores demuestran. Sin importar cuál sea la dificultad, desde un desastre natural hasta los provocados por el conflicto armado, su figura se erige casi como la de un caudillo socialmente comprometido que lucha junto a los suyos procurando que el éxito empresarial beneficie a todos.

Conocí a don Similiano cuando yo tenía seis meses de estar en la Compañía y desde el principio me pareció

un hombre con mucho empuje. El tiempo fue pasando y él siempre estuvo con nosotros en las buenas y en las malas. Don Similiano fue constante en el Ingenio, abordaba los problemas de frente, con una energía impresionante para dirigir, adoptando decisiones sin darle muchas vueltas a cada asunto. (...) Cuando uno ve hacia atrás y analiza cómo se desarrolló la Compañía, nota los resultados de las directivas trazadas por gente como él, con un gran carisma, capacidad para tomar decisiones inmediatas y una visión de futuro.⁷

Breve cronología empresarial 1950-2004

La línea de tiempo de los hechos que dan vida a la historia del ingenio La Unión es valiosa para comprender la evolución de la empresa familiar.

Con un sentido humanista este libro se inscribe como un valioso documento que combina la anécdota, la crónica y la cátedra de emprendimiento y éxito empresarial. Es un ejemplo digno de ser resaltado de lo que una empresa familiar estratégicamente dirigida y administrada puede llegar a ser.

Le invito a leer este interesante libro. Puede encontrarlo en formato electrónico en el website: www.launion.com.gt

El libro ofrece una amplia cronología que podría resumirse de esta forma:

6 Relato del autor a propósito del proceso de sucesión. Página 181.

7 Comentario del ingeniero Elvis Reyes, colaborador en el ingenio La Unión de 1991 al 2003. Página 112.

CRONOLOGÍA DE INGENIO LA UNIÓN

1950	Don José García Paniagua, don Pepe, y su esposa, doña Ana María Cottone, compran la finca Los Tarros y su anexo, Las Marías, a la sociedad Aparicio Hermanos
1958-1959	La primera zafra de Los Tarros produjo 12,000 quintales de azúcar.
1959-1968	La segunda zafra de Los Tarros produjo 50,000 quintales de azúcar.
1967	Fallece don José García Paniagua; su hijo Similiano García asume la dirección de la compañía.
1968	Se adquiere la finca Tehuantepec. Se construye el Centro Educativo Los Tarros para beneficio de los trabajadores y sus familias.
1969-1970	Inicia el funcionamiento del ingenio La Unión con los antiguos molinos de Los Tarros como procesadora. La primera zafra produjo 115,000 quintales de azúcar.
1970	Los Tarros, hasta entonces una empresa individual, se convierte en Sociedad Anónima.
1972	Se utilizan aviones por primera vez para aplicar agroquímicos a las plantaciones de caña.
1974	Una erupción del Volcán de Fuego daña parte importante de Los Tarros.
1975	La Unión amplía operaciones.
1977	Se inicia con el sistema de transportación de caña "a granel" por medio de grúas.
1983-1984	Zafra que alcanzó la cifra nacional récord del millón de quintales de azúcar. Principia la aplicación experimental de madurante en la caña.
1988	Se funda la Asociación Solidarista de Trabajadores del ingenio Los Tarros.
1990	La Unión inicia el Programa Comercial de Generación Eléctrica.
1992	Se inaugura el primer centro habitacional para personal migrante de corte de caña en Los Tarros.
1991-1992	La Unión supera la producción de los dos millones de quintales de azúcar. Se crea la división de Diseño y Obra Civil para proyectos de infraestructura. Se funda la Asociación Solidarista de Trabajadores del ingenio La Unión.
1993	Inicia el programa de control de plagas que significó la primera instalación en el país de un laboratorio de parasitoides y hongos.
1994	Se firma un importante e innovador contrato de compraventa de energía eléctrica con la Empresa Eléctrica de Guatemala.
1994-1995	Se logra un nuevo récord de más de 3.5 millones de quintales producidos. Se suspende definitivamente el cultivo de café en Los Tarros y se amplía La Unión como parte del plan estratégico 1995-2000.
1995	El 29 de enero a la media noche, la guerrilla atacó el ingenio Los Tarros durante tres horas.
1997-1998	Se logra un nuevo récord conjunto de 5 millones de quintales de azúcar producidos. La mayor de su historia.
1998	Inicia un programa de reforestación en los antiguos cafetales de Los Tarros y de otras fincas. La meta era sembrar un millón de árboles. Lo que se logró en el 2004.
2000	El 14 de enero, después de 50 años de eficiente labor, don Similiano García se retira de la dirección de la empresa familiar. La estrategia fue nombrar una Junta Directiva presidida por profesionales no familiares. Las funciones de la Junta se definieron en un Acuerdo de Accionistas.
2001	Se incorpora el concepto de Responsabilidad Social como parte del Plan Estratégico 2001-2005. La Unión empezó a administrar Los Tarros, además de 21 fincas cañeras, así que ambos ingenios se constituyeron administrativamente como una sola empresa.
2002	Fue creado el Jardín Botánico La Unión-Los Tarros.
2004	La Unión rompió todos sus récords de producción y logró su mejor y más grande zafra. Se inicia la carrera de Técnico Universitario en Supervisión Industrial y en Supervisión Eléctrica en alianza con la Universidad Galileo.

Reseña de libro: **JOHN MAYNARD KEYNES, 1883-1946: ECONOMIST, PHILOSOPHER, STATESMAN**

Una aproximación crítica a la obra de Robert Skidelsky

Alberto Fuentes¹

Con una contracción del 6.2% del Producto Interno Bruto (PIB) estadounidense en el último cuarto de 2008, el colapso del sistema financiero de Islandia, masivos despidos en las mayores empresas del mundo, y previsiones de una tasa de crecimiento mundial negativa,² suenan las campanas de alarma y se escuchan mil voces de economistas que al unísono confirman que esta es la peor recesión mundial desde la Gran Depresión de 1929. La inminente crisis viene acompañada de preguntas sobre qué hacer y cómo enfrentarla. Frente a esta compleja coyuntura, renace la figura de John Maynard Keynes, el padre de la macroeconomía. Pero ¿quién fue Keynes? ¿Por qué se le asocia con la recuperación económica de los 1930s y 1940s? ¿Y por qué repica actualmente su nombre en la garganta de los más reconocidos economistas del planeta?

Para Keynes eran fundamentales la experimentación, la imaginación y el escepticismo ante los dogmas, especialmente frente a problemas económicos sin precedentes.

En su obra “John Maynard Keynes, 1883-1946: economist, philosopher, statesman”, Robert Skidelsky presenta una magnífica biografía de este genio de Cambridge, Inglaterra, de la cual surgen respuestas a estas preguntas. Skidelsky no escatima en referencias bibliográficas y entrevistas para informar y trazar, con talento narrativo digno del protagonista de la obra, el multifacético desarrollo de Lord Keynes. De la biografía surge un personaje pragmático, capaz de conectar la academia con el

servicio público, y resuelto a dar respuesta a los grandes problemas que aquejaban a la sociedad inglesa (y mundial) de los 1920s, 1930s y 1940s. Skidelsky describe con detalle las obras académicas y de política económica keynesianas, respuestas prodigiosas a las grandes convulsiones de la primera mitad del siglo XX. Son estas obras las que reciben la mayor atención actualmente.

El pragmatismo de Keynes adquiere un rol protagónico en la obra de Skidelsky. Para Keynes eran fundamentales la experimentación, la imaginación y el escepticismo ante los dogmas, especialmente frente a problemas económicos sin precedentes. Por ejemplo, Keynes veía en Marx y en el comunismo soviético una amenaza obtusa y peligrosa para el capitalismo, pero no encontraba en la economía clásica respuesta a los múltiples problemas (sobre todo, al desempleo) que aquejaban al modelo capitalista británico de su época. Ante esta encrucijada, se advierte en la obra de Skidelsky la capacidad de escepticismo y autocrítica de Keynes: Keynes comenzó su vida económica bajo las enseñanzas de Marshall, con una formación clásica. Dio clases sobre la teoría de la cantidad de dinero (quantity theory of money) y llegó incluso a escribir un Tratado sobre Reforma Monetaria que Milton Friedman alabó, años más tarde, como su mejor obra. Sin embargo, con el tiempo, y frente a la inocuidad de la política monetaria ante la tormenta de la Gran Depresión de 1929, Keynes concluyó que las herramientas clásicas eran insuficientes para salvar

¹ Licenciado en Economía por la Universidad de Yale. Magíster en Planificación del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT). Ha sido investigador en el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IDIÉS) de la URL.

² Según datos del Banco Mundial (2009).

al capitalismo. Se abrió el baúl de la creatividad, de la experimentación. Keynes volvió su atención hacia el presupuesto, la inversión pública, la política fiscal, el desbalance entre el ahorro y la inversión. Elevó su vista a las grandes tendencias de la economía, se basó en la paradoja del ahorro (paradox of thrift) para demostrar que la decisión económica racional para el individuo no siempre es racional para la sociedad. Nació la macroeconomía, la política fiscal anticíclica, la tercera vía, los fundamentos económicos para el New Deal de Roosevelt, y la Teoría General de Empleo, Intereses y Dinero (The General Theory of Employment, Interest and Money). La Revolución Keynesiana impulsó la recuperación de los 1930s y 1940s. Esta experiencia revive a Keynes hoy, frente a la crisis mundial.

Skidelsky muestra cómo este pragmatismo de Keynes emergió una y otra vez a lo largo de su vida, tanto en la economía como en la política. Durante su juventud, Keynes criticó el Tratado de Versalles³

advirtiendo que causaría otra guerra. Más tarde, se opuso férreamente al Estándar de Oro, hasta que Gran Bretaña lo abandonó. En la Segunda Guerra Mundial, trabajó con el Departamento del Tesoro británico buscando alternativas para financiar los costos de guerra, tiempo durante el cual también promovió la creación de un seguro social universal. En sus últimos años, encabezó la delegación británica que negoció con los estadounidenses la creación del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional en Bretton Woods, New Hampshire. En cada uno de estos momentos históricos se relacionó con grandes personalidades, como Neville Chamberlain, Lloyd George, Winston Churchill, Franklin D. Roosevelt, Harry Dexter White, Ludwig Wittgenstein, Bertrand Russell, Friedrich Hayek, Joseph Schumpeter y James Meade. Todos desfilan en

la obra de Skidelsky, y todos reconocen la capacidad de innovación, imaginación y pragmatismo de Keynes.

Sin embargo, Keynes no era solamente un hombre pragmático; era también un hombre académico, erudito, y capaz de aplicar sus conocimientos a la labor pública. Como indica Skidelsky, Keynes simboliza el naciente movimiento de la academia hacia el ámbito de las decisiones públicas en Gran Bretaña. Su vida fue un péndulo entre las aulas de Cambridge y las oficinas de los Departamentos del Estado británico. Encontró Keynes años de calma, lectura, meditación e incluso debate (con los denominados Apóstoles⁴) en la esfera académica.

Keynes no era solamente un hombre pragmático; era también un hombre académico, erudito, y capaz de aplicar sus conocimientos a la labor pública. Como indica Skidelsky, Keynes simboliza el naciente movimiento de la academia hacia el ámbito de las decisiones públicas en Gran Bretaña.

Escribió sobre inflación, estadística, empleo. Pero sus ideas no se fosilizaban en textos académicos; Keynes las aplicaba en la esfera de política económica. Ello representó un quiebre con el pasado: con la Revolución Keynesiana, la investigación académica pasó a informar la decisión pública. Más aún, la

esfera de política pública dotó a Keynes de insumos y hallazgos para sus futuras ideas, creándose un circuito virtuoso. Pero no sólo había en Keynes un complemento entre academia y labor pública.

De la obra de Skidelsky surge una faceta menos conocida, pero igualmente importante, de la vida de Keynes: su interés por las artes. Es aquí donde probablemente se aprende más sobre la persona que era John Maynard Keynes. Keynes fue un mecenas de las artes británicas, asociado al revolucionario Club de Bloomsbury de Virginia Wolf y Lytton Strachey, unido en matrimonio a la balletista Lydia Lopkova, y miembro de diversos comités para promover las artes escénicas. No se entiende el desarrollo del economista, del filósofo, del estadista de Skidelsky si no se conoce esta otra faceta de su vida. De aquí provienen su escepticismo y cuestionamiento de

3 Ver "The Economic Consequences of the Peace."

4 Sociedad secreta de alumnos de King's College, en Cambridge.

los valores tradicionales victorianos, su poder de convencimiento y su elocuencia verbal y escrita. La filosofía que rige la vida de Keynes, que define lo que para Keynes significa la “buena vida” (muy influenciado por G.E. Moore⁵), que realza la importancia de los medios frente a los fines, se entrelaza de manera inseparable con el interés artístico de Keynes. Reconocer y explorar a profundidad esta faceta de la vida de Keynes es, quizás, uno de los mayores aportes de la obra de Skidelsky.

Se podría escribir mucho más sobre la obra de Robert Skidelsky y sobre la vida de Lord

Keynes. No obstante, lo relatado en estas líneas bastará por ahora. Regresando al inicio de este breve apartado, se pueden repetir las preguntas: ¿quién fue Keynes? ¿Por qué se le asocia con la recuperación económica de los 1930s y 1940s? ¿Y por qué repica actualmente su nombre en la garganta de los más reconocidos economistas del planeta? Aquí solamente se han presentado algunos aromas para abrir el apetito de los interesados en estas preguntas. Para aquellos cuya curiosidad no ha sido saciada, se recomienda leer “John Maynard Keynes, 1883-1946: economist, philosopher, statesman”.

5 Autor de “Principia Ethica.”

CONVOCATORIA PARA LA POSTULACIÓN DE ARTÍCULOS A PUBLICAR EN LA REVISTA ACADÉMICA ECO

Los interesados en proponer artículos abordando temas sobre economía y empresarialidad, para publicarse en ECO, observarán las siguientes bases:

Título: preciso, breve, atractivo; todo en mayúscula y negrilla.

Datos del autor: al inicio, abajo del título a la derecha se coloca el nombre del autor con una llamada que lleva al pie de página; en éste se indica el título académico, campo de especialidad, lugar de trabajo. No debe pasar de dos líneas. El tamaño de letra es el que la máquina automáticamente selecciona al insertar una nota de pie.

Introducción: indicar brevemente el contenido del artículo, la importancia del tema y la idea central que se desarrollará.

Contenido: el artículo debe ser inédito. El asunto a tratar debe ser relevante y el abordaje debe ser académico, contener elaboración propia del autor, apoyado con citas bibliográficas aplicando las normas APA. Debe observarse total secuencia en las ideas que se presentan en los distintos párrafos; éstos no deben pasar de 8 líneas. En el caso de colocar subtítulos, deben ir en forma de oración y en negrilla.

Redacción: Fluida, precisa y académica.

Ilustraciones: el desarrollo del artículo deseablemente incluirá ilustraciones, tales como

tablas, gráficas, fotografías y otras que sean pertinentes al tema. Para las anteriores incluir al inicio número y título correspondiente y, al final, la fuente de donde se obtuvo la información.

Cierre: el artículo debe contener conclusiones finales en uno o más párrafos al final del mismo.

Notas al pie: deben ser utilizadas con la intención de aclarar algunos puntos, referir a ideas originales, no para citar bibliografía.

Bibliografía: al final del artículo debe presentarse la bibliografía consultada para la elaboración del mismo. Las fuentes deben presentarse en orden alfabético atendiendo las normas APA.

Aspectos de presentación:

Hoja tamaño carta

Tipo y tamaño de letra: Arial 12

Márgenes: 2.5 cm en los cuatro lados

Espacio entre líneas: 1.5

Extensión: máximo 18 páginas

Programa: Word, deberá ser guardado con extensión **.doc**

Plazo de presentación de propuestas: los interesados deberán enviar, para su revisión, los artículos que cumplan con las condiciones anteriores a más tardar la última semana de febrero del 2010 a la dirección: alcid@url.edu.gt, con atención a la licenciada Alma Lorena del Cid.



Esta publicación fue impresa en los talleres gráficos de Serviprensa, S. A. en el mes de septiembre de 2009. La edición consta de 1,000 ejemplares en papel bond 80 gramos.

Campus y sedes de la Universidad Rafael Landívar con presencia de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Campus Central, ciudad de Guatemala

Campus regionales:

Quetzaltenango

San Pedro Claver, S.J., La Verapaz

San Luis Gonzaga, S.J. de Zacapa

San Roque González de Santa Cruz, S.J., Huehuetenango

Sedes regionales:

Antigua Guatemala

Coatepeque

Retalhuleu

Escuintla

Jutiapa

Programas académicos que ofrece la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Técnicos Universitarios:

Administración de Empresas

Administración de Empresas Turísticas

Administración Hotelera

Comercio Internacional

Licenciaturas:

Administración de Empresas

Administración de Hoteles y Restaurantes

Contaduría Pública y Auditoría

Economía Empresarial

Mercadotecnia

Maestrías:

Administración de Empresas

Economía y Finanzas Cuantitativas

Finanzas

Mercadeo Global

ECO

Revista Académica

Facultad de
CE&E
ciencias económicas y empresariales
Universidad Rafael Landívar



Universidad
Rafael Landívar

Tradición Jesuita en Guatemala

El contenido de la revista presenta una gama de conocimientos e inquietudes intelectuales recientes, generados o compartidos desde la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de una universidad de inspiración jesuita en Guatemala. Todos buscan conocer nuestra realidad empresarial, reflexionar a partir de ella, y transformarla en algunos casos.

Este número de la revista ECO festeja que en el año 2008 la carrera de Contaduría Pública y Auditoría de la FCEE se hizo acreedora al certificado de acreditación académica internacional.