



BUEN VIVIR Y CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA

Reflexiones desde el Ecuador

BUEN VIVIR Y CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA

Reflexiones desde el Ecuador





BUEN VIVIR Y CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA

Reflexiones desde el Ecuador

© **Friedrich-Ebert-Stiftung (FES-ILDIS) Ecuador**

Av. República 500 y Martín Carrión,
Edif. Pucará, 4to piso, Of. 404,
Quito-Ecuador
Telf.: (593-2) 256 2103
Casilla: 17-03-367
www.fes-ecuador.org
www.40-fes-ildis.org

 **Friedrich Ebert Stiftung Ecuador FES-ILDIS**

 **@FesILDIS**

Para solicitar publicaciones:
info@fes.ec

Editorial de la Universidad de Cantabria

*El libro ha sido sometido a un proceso de
revisión por pares anónimos seleccionados
por la editorial de la Universidad de Cantabria.*

Coordinadores: Anja Minnaert y Gustavo Endara

Editores: Francisco Javier Braña,
Rafael Domínguez y Mauricio León

Diseño: graphus® 290 2760

ISBN: 978-9978-94-160-7

Primera edición, agosto 2016

Impreso en Quito-Ecuador

El uso comercial y la reimpresión de todos los materiales editados y publicados por la Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) está prohibido sin previa autorización escrita de la FES. Las opiniones expresadas en esta publicación no representan necesariamente las de la Friedrich-Ebert-Stiftung.

Contenido

PRESENTACIÓN

5

INTRODUCCIÓN

9

**Buen Vivir y cambio de la matriz productiva:
miradas desde la economía y la empresa**

*Rafael Domínguez, Mauricio León y
Francisco Javier Braña*

CAPÍTULO 1

15

**El pensamiento desarrollista y neodesarrollista en
América Latina y el Buen Vivir: continuidades y
cambios**

Francisco Javier Braña

CAPÍTULO 2

85

**Economía del Buen Vivir y cambio de la matriz
económica**

*Mauricio León
Comentario de Jorge Orbe*

CAPÍTULO 3

133

**Cambio de la matriz productiva y estructura
exportadora**

*Sara Caria
Comentario de Daniel Legarda*

169

CAPÍTULO 4

Cambio de la matriz productiva y convergencia interna

Jeannette Sánchez

215

CAPÍTULO 5

Ethos emprendedores para el cambio de matriz productiva y ética del Buen Vivir

Rafael Domínguez

Comentario de Julio Oleas

269

CAPÍTULO 6

Emprendimiento para el cambio de la matriz productiva y el Buen Vivir

Gary Flor

307

CONCLUSIONES

Rafael Domínguez, Mauricio León y Francisco Javier Braña

PRESENTACIÓN



Desde su aprobación en septiembre de 2008, la Constitución ecuatoriana estableció al Buen Vivir como su principal eje. De esta manera, el país apostó por desvincularse de las visiones tradicionales de desarrollo hacia una filosofía trascendental, con mayor sentido de comunidad y orientada a propiciar la armonía del ser humano con la naturaleza. Desde entonces, el Buen Vivir se ha posicionado como una idea movilizadora y notable tanto en el campo social y económico, así como en el sector político ecuatoriano.

Se han diseñado estrategias para guiar la economía hacia el cumplimiento de las ideas principales del Buen Vivir, es decir, brindar una alternativa al enfoque ortodoxo de desarrollo, reconocer la lucha y la resistencia del ser humano por mantener vivas sus raíces a través de conocimientos comunales y ancestrales, incorporar el nuevo conocimiento e integrar ambas dimensiones del conocimiento en una sociedad de relaciones armónicas entre personas individuales y en una correspondencia respetuosa con la naturaleza.

Sin embargo, el camino hacia ese horizonte ideal que refleja el Buen Vivir no ha estado exento de contradicciones y desafíos permanentes



que surgen por la estructura misma de la economía ecuatoriana, la cual es una herencia de décadas de obedecer a modelos supeditados a la exportación de materias primas.

Desde 2007, el Gobierno ecuatoriano ha intentado disminuir esta dependencia diversificando su producción exportadora, fortaleciendo las exportaciones no tradicionales, promoviendo una sociedad del conocimiento, entre otros esfuerzos que todavía no logran que Ecuador supere la trampa implicada en una alta especialización productiva primario-exportadora y secundario-importadora. Es por ello que se ha puesto mayor énfasis en desarrollar una Estrategia Nacional para el Cambio de la Matriz Productiva (ENCMP) desde 2015.

Con ella se busca un cambio estratégico a través de la diversificación productiva para reducir la dependencia estructural de la economía en recursos primarios y por ende la vulnerabilidad externa del mercado ecuatoriano. Adicionalmente, la estrategia pretende acortar las brechas entre los sectores de alta y baja productividad, lo cual es una de las razones para que la desigualdad continúe a pesar de las efectivas medidas que se han tomado para disminuirla.

No obstante que el Buen Vivir sea una idea en permanente construcción y que la ENCMP un instrumento relativamente reciente, comprenden también ejes que delinearán los caminos por los que transitará la economía ecuatoriana en los próximos períodos. Su evaluación y monitoreo requiere de un balance constructivo y por tanto surge la necesidad de reflexionar acerca de estas dos ideas y si pueden complementarse para transformar la economía ecuatoriana. Así mismo, a ya ocho años de aprobada la Constitución, surge la oportunidad de analizar los alcances que ha tenido el Buen Vivir como propuesta alternativa a los modelos basados en los conceptos de desarrollo y crecimiento.

La Friedrich-Ebert-Stiftung (FES-ILDIS) en Ecuador es una organización alemana comprometida con los valores de la democracia y la justicia

social en más de cien países a nivel mundial. En ese sentido, nos alegra poner a disposición del público el libro Buen Vivir y Cambio de la Matriz Productiva – Reflexiones desde Ecuador cuyo objetivo es precisamente el de analizar las continuidades y los cambios, así como los desafíos y las iniciativas que han representado la implementación del Buen Vivir en Ecuador en términos de estrategias, políticas económicas, y modelos productivos propuestos.

La publicación plantea valorar la contribución de la economía del Buen Vivir al cambio de la matriz productiva desde un punto de vista normativo, investiga las implicaciones del cambio estructural en Ecuador para la convergencia internacional en el contexto de las dificultades de los países de renta media, y, para la convergencia interna, observando la dinámica de las desigualdades horizontales y las brechas de productividad intersectorial.

Finalmente, el libro también busca evaluar las implicaciones de la ética empresarial de los sectores de la Economía Social y Solidaria y el de los actores de poder económico en el cambio de la matriz productiva para la consecución del Buen Vivir, a la vez que analiza el rol del emprendimiento como factor para el cambio de la matriz productiva y su contribución al Buen Vivir como modelo de buena sociedad.

Para FES-ILDIS Ecuador supone una gran satisfacción el continuar posicionando el debate sobre el Buen Vivir como alternativa a la visión de desarrollo ortodoxa con insumos que inviten a su reflexión y análisis. Así mismo, nos complace ofrecer al público un balance constructivo a ocho años de aprobada la Constitución de los logros y desafíos en torno al Buen Vivir.

Ello comprende un eje fundamental en el marco de nuestro trabajo en pos de garantizar una transformación hacia una economía que base sus enfoques en garantizar la justicia social, las necesidades sociales colectivas y el respeto por la naturaleza.



Desde esa perspectiva, deseamos agradecer a los editores, así como a las autoras y autores del libro por sus aportes constructivos en el libro para generar conocimiento en torno a estos trascendentales temas. Especial mención merece el valioso apoyo de Jeannette Sánchez en el diseño de los contenidos de la obra.

Para finalizar, esperamos que esta publicación contribuya a contextualizar la situación actual de la economía ecuatoriana y a entender mejor los escenarios para los próximos años.

Anja Minnaert

Representante de la Friedrich-Ebert-Stiftung
(FES) en Ecuador
Directora del Instituto Latinoamericano
de Investigaciones Sociales (ILDIS)

Gustavo Endara

Coordinador de Proyectos
Friedrich-Ebert-Stiftung
(FES-ILDIS) en Ecuador

BUEN VIVIR Y CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA

miradas desde la economía
y la empresa

Rafael Domínguez

Mauricio León

Francisco Javier Braña

El proyecto de este libro se fue fraguando en varios simposios (literalmente cenas) del mes de marzo de 2015 entre amigos ecuatorianos y españoles, que procedíamos de la academia, las políticas públicas y el trabajo desde la sociedad civil. Los unos, españoles y académicos, con la imprescindible conexión salmantina y heterodoxa, cada vez más interesados en la economía ecuatoriana como consecuencia de estancias de docencia e investigación en universidades del Ecuador (Rafael Domínguez, que ya venía frecuentándolo desde 2009, en la Universidad Andina Simón Bolívar-UASB y el Instituto de Altos Estudios Nacionales-IAEN; y Francisco Javier Braña durante 2015 en FLACSO). Los otros, ecuatorianos (o híbridos en el caso de Sara), con una dilatada experiencia en políticas públicas (Jeannete Sánchez tres veces ministra y Mauricio León tres viceministro en los Gobiernos de la Revolución Ciudadana) y en el trabajo desde la sociedad civil (Gary

Flor como consultor empresarial y Sara Caria como directiva de varias ONG internacionales), todos involucrados en la terminación de sus tesis de doctorado en universidades españolas (Salamanca, Autónoma de Barcelona y Oviedo). Entre bromas y en serio decidimos formar un Colectivo Heterodoxo de Economistas por el Buen Vivir, forzando un poco el acrónimo y casi nada el pluralismo ideológico del grupo (en el que hay desde austríacos hasta marxistas), que denominamos “los Chéveres”, en medio de la exaltación de la amistad que produce el buen vino.

El libro fue tomando forma, y en febrero de 2016, celebramos en el Centro de Relaciones Internacionales del IAEN un seminario público para someter a un primer filtro los distintos capítulos, que fueron objeto de evaluación cada uno de dos comentaristas expertos ecuatorianos, aparte de la lectura cruzada que hicimos algunos de los trabajos de los demás. En el Seminario de Estudios Doctorales celebrado en el IAEN tuvimos la suerte de contar con un gran equipo de profesores y responsables de alta dirección ecuatorianos, como Santiago García Álvarez y Jorge Orbe (director y profesor respectivamente del Centro de Relaciones Internacionales del IAEN), Marcelo Varela (profesor e investigador de la Facultad de Ciencias Económicas del Universidad Central del Ecuador), José Rosero (director del Instituto Nacional de Estadística y Censos-INEC), Daniel Legarda (vicepresidente de la Federación Ecuatoriana de Exportadores-FEDEXPOR), Carlos Larrea y Wilson Araque (profesores e investigadores de la UASB), Gustavo Endara (Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales, Fundación Friedrich Ebert), Julio Oleas-Montalvo (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria) y David Landsdale (director del Centro de Emprendimiento de la Universidad San Francisco de Quito). Todos ellos hicieron valiosos comentarios, por los cuales queremos dejar constancia de nuestra gratitud. Hemos incluido una selección de los mismos que, por su grado de elaboración y por representar contribuciones desde visiones alternativas, se adaptan para servir como *rejoinders* a varios capítulos, a saber: el de Jorge Orbe al capítulo de Mauricio León, el de Daniel Legarda al capítulo de Sara Caria y el de Julio Oleas-Montalvo al capítulo de Rafael Domínguez.

El libro consta, por tanto, de cinco capítulos (tres de los cuales están acompañados por sus respectivos comentarios), que fueron dictaminados, por el sistema de revisión por pares doble ciego, gestionado por el Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cantabria, a cuya directora, Belmar Sánchez, queremos agradecer muy especialmente su confianza, paciencia y flexibilidad.

El hilo conductor de la obra de los Chéveres es analizar en qué medida el cambio de la matriz productiva en su sentido restringido y en su sentido amplio (como matriz económica que incluye la circulación, distribución y consumo) podría contribuir al Buen Vivir (BV) como ideal de buena sociedad, en un contexto de crecientes dificultades como el que atraviesa una economía dolarizada y dependiente del petróleo como la ecuatoriana por la caída del precio del crudo. Así que el libro está atravesado por el eje de las estructuras y las coyunturas, como lo llamaría el maestro Pierre Vilar, que se cruza con el otro eje de lo interno y el contexto internacional, este último, a nuestro juicio, muy a menudo desaparecido en los debates poco informados que se repiten estos días en el país. Para ello, queríamos empezar por un encaje teórico-histórico de las estrategias de cambio de la matriz económica que es el que proporciona el capítulo de Francisco Javier Braña, uno de los pocos viejos rockeros de la economía española que en los años 70 ya había intentado aplicar la teoría de la dependencia a un país periférico, entonces como ahora, de Europa.

Francisco Javier Braña hace un documentado balance de las aportaciones de la teoría de la dependencia durante los últimos veinticinco años, así como de las propuestas neo-estructuralistas y neo-desarrollistas (el nuevo desarrollismo) que los gobiernos progresistas de América Latina han intentado poner en práctica desde comienzos del siglo XXI, y las contrasta con las visiones de desarrollo alternativo (desarrollo humano desde un enfoque bienestarista) y de alternativas al desarrollo (decrecimiento y post-crecimiento desde un enfoque post-desarrollista, incluyendo el BV). El capítulo realiza una revisión de algunos de los debates que han surgido entre las tres corrientes del BV y concluye



preguntándose sobre la posibilidad de integración de las teorías de la dependencia y las propuestas de cambio que se hacen desde el BV, y la utilidad de estas para construir alternativas que permitan a otros países salir del actual modelo de capitalismo depredador.

A continuación Mauricio León, con una perspectiva normativa (que es la crítica fundamental del comentario de Jorge Orbe) muy influida por el pensamiento de Karl Polanyi y del limitarianismo, procede a conceptualizar el constructo BV a partir de la Constitución de 2008 y de las distintas corrientes de pensamiento ecuatoriano (indigenista / culturalista, ecologista / post-desarrollista, socialista / ecomarxista), defiende un entendimiento de la economía para el Buen Vivir como una economía sustantiva social y ecológica; y, finalmente desarrolla el concepto de cambio estructural en sentido amplio o cambio de la matriz económica desde la perspectiva de la economía para el BV.

Uno de los ámbitos en los que un cambio de la matriz productiva es más visible es la cesta exportadora. El capítulo de Sara Caria analiza la evolución de las exportaciones ecuatorianas en las últimas dos décadas en valor y, a partir del 2009, también en volumen para valorar si hubo o no tal cambio (lo que está sujeto a discusión, como muestra el comentario de Daniel Legarda). A continuación, la autora evalúa varios enfoques teóricos recientes que reivindican la pertinencia de las políticas de diversificación productiva, junto con otros elementos que la literatura reciente pone al centro de debate sobre cambio estructural y desarrollo, y contrasta con ellos las principales orientaciones de las políticas para el cambio de la matriz productiva implementadas en Ecuador desde la llegada al poder del presidente Correa, que han chocado, en la mayoría de los casos, en el limitante estructural de la desigualdad de recursos, ingresos y oportunidades.

A pesar de su crecimiento liderado por las exportaciones y la inversión pública, Ecuador no ha logrado converger con la frontera tecnológica (representada por EEUU) en estos años de la Revolución Ciudadana. El trabajo de Jeannette Sánchez trata, en cambio, de buscar señales de una

convergencia interna, entendida como la disminución de las brechas en ingresos y en productividad laboral en el país, entre grupos étnicos, sectores y territorios del Ecuador, y analizar las posibles relaciones entre la transformación productiva y dicho proceso de convergencia interna a fin de mejorar el alcance de las políticas para el BV, de las cuales se hace un exhaustivo balance, que tiene el valor añadido de la comprensión desde dentro de sus ambiciones, potencialidades y límites.

El capítulo de Rafael Domínguez permite tender un puente desde la macroeconomía con el mundo de la microeconomía y la empresa. Utilizando una metodología constructivista y el modelo teórico dual integrado explora las implicaciones éticas y productivas de las tres estrategias de la Economía Popular y Solidaria (EPS integracionista, EPS de coexistencia y EPS de superación) y las tensiones y contradicciones que limitan su contribución al cambio de la matriz productiva, para después evaluar los limitantes de la Responsabilidad Social Corporativa-RSC instrumental (como medio para la maximización del beneficio) de los escasos grandes grupos empresariales privados ecuatorianos que la practican. El trabajo apuesta por incentivar desde el Gobierno una RSC normativa que refuerce el sistema nacional de innovación y la transformación productiva a partir de estrategias de meta-regulación y hace un llamado también a reducir las desigualdades a fin de reforzar el sector de EPS, que Julio Oleas-Montalvo, sin embargo, reivindica como un elemento constitutivo y estructural de la economía ecuatoriana y no como un residuo generado por la incapacidad de absorción de otros sectores o por el malfuncionamiento del sistema capitalista, en diálogo cruzado con el comentario de Jorge Orbe.

Finalmente, Gary Flor aborda la situación actual y las perspectivas del ecosistema emprendedor en Ecuador, en cuanto a sus fortalezas y debilidades, que se aprecian en los aspectos macroeconómicos, productivos, financieros, culturales, de innovación, tecnológicos, jurídicos y académicos, intentando valorar cómo este ecosistema puede contribuir al cambio de la matriz productiva para el BV. Adicionalmente, se realiza un análisis de las motivaciones de los emprendimientos, vistos



desde la perspectiva del BV (para resolver las necesidades de la gente y las comunidades en armonía con la naturaleza) o del cambio de la matriz productiva (para resolver problemas de crecimiento económico); de sus diversos actores dentro del sistema económico social y solidario vigente en el país (privados, públicos y populares y solidarios); y del marco para la promoción del emprendimiento en el Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017.

El volumen cierra con las principales conclusiones de los capítulos, que incorporan los elementos más relevantes de la discusión generada durante el seminario de febrero en el IAEN. Con esta obra queríamos contribuir al debate informado sobre la situación actual y perspectivas de la economía ecuatoriana (*coyuntura*) en el contexto de los problemas de *estructura* que tienen los países ricos en recursos naturales (la llamada trampa de renta media) como consecuencia del juego de fuerzas entre los *determinantes internos* (con las desigualdades como candidatas principales) y los *externos* en el contexto de las instituciones de una globalización capitalista que restringe radicalmente el margen de maniobra. Esperamos haber logrado por lo menos sentar un precedente sobre el método del debate y sobre la necesidad de abrir los contenidos del mismo.

Finalmente, queremos agradecer a Gustavo Endara, de ILDIS-Fundación Friedrich Ebert, todas las atenciones y el trabajo técnico para sacar adelante el proyecto, que confiamos inicie una fructífera colaboración a futuro.

EL PENSAMIENTO DESARROLLISTA Y NEODESARROLLISTA EN AMÉRICA LATINA Y EL BUEN VIVIR: continuidades y cambios

| *Francisco Javier Braña**

INTRODUCCIÓN

En 2008 en Ecuador y en 2009 en Bolivia se introdujo en sus nuevas Constituciones el término en español “buen vivir” en Ecuador (que se asimila al término kichwa *sumac kawsay*) y “vivir bien” en Bolivia (el término *suma qamaña* de los aymaras), una propuesta procedente de las comunidades indígenas, una nueva arquitectura conceptual, que “se sustenta también en algunos principios filosóficos universales aristoté-

* **Francisco Javier Braña.** Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Salamanca. Es investigador del Instituto L. R. Klein, adscrito a la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad Autónoma de Madrid. Especializado en Economía Política del Sector Público, ha publicado 10 libros, y cerca de 100 artículos y capítulos de libros de editoriales españolas e internacionales y presentado comunicaciones o ponencias en 50 congresos nacionales e internacionales. Uno de sus últimos libros publicados, *Nociones de Economía para personas con experiencia* recoge las lecciones impartidas en la Universidad de la Experiencia de la Universidad de Salamanca en el curso 2012-2013. Durante su permiso sabático de 2015, disfrutó de una beca Prometeo del Gobierno de Ecuador para impartir docencia en la FLACSO.



licos, marxistas, ecologistas, feministas, cooperativistas, humanistas y otros” (Acosta 2011: 191), cuyo fin es el ordenamiento de la vida política, económica y social, generando derechos y con la pretensión de orientar las políticas públicas. El Buen Vivir (BV) se presentaría además como una alternativa al concepto de desarrollo o como una forma de pensar el desarrollo en las sociedades que nos ha tocado vivir.

En el discurso de los más destacados proponentes del BV aparece también la referencia a que las sociedades y economías de sus países son “dependientes”, utilizando el término acuñado a mediados de los años 60 por científicos sociales de América Latina, en una crítica al concepto de desarrollo entendido desde las concepciones de la modernidad, con la imagen de las economías occidentales, el mundo desarrollado, como modelo al que todos los países debían llegar cumpliendo las etapas en una evolución lineal. La teoría, teorías o el análisis de las situaciones concretas de dependencia se plantearon como una alternativa a la explicación dominante sobre la situación de los países de América Latina, como un término alternativo al de “subdesarrollo”, pero sin cuestionar del todo la necesidad del crecimiento económico como base fundamental para llegar, por otras vías, al ansiado desarrollo.

Me propongo en este ensayo hacer una evaluación y revisión de lo que ha aportado y aún aporta la llamada “teoría de la dependencia”¹, cómo ha evolucionado con el paso del tiempo, las continuidades y discontinuidades, hasta llegar a las propuestas del neo-desarrollismo y cómo surge una visión diferente bajo el término BV, para examinar sus relaciones, sus complementariedades y las eventuales incompatibilidades.

Como se acaba de señalar, una de las primeras peculiaridades a destacar de estas propuestas es que han surgido en América Latina y que plantean una alternativa a la teoría dominante en el ámbito de la

1 Por simplificar voy a hacer referencia desde ahora a la teoría de la dependencia, si bien de lo que se trata, como veremos después, es de diversos enfoques, o siguiendo a Cardoso (1974, 77), de análisis concretos de situaciones de dependencia.

economía política (lo que la corriente dominante y asfixiante llama a secas economía), la llamada economía neoclásica neoliberal del pensamiento único o del “no hay alternativa”.

Por lo que respecta a la teoría de la dependencia, ha sido ignorada, entonces y ahora, en los manuales (catecismos) de la corriente dominante, claro que tampoco hay en ellos lugar alguno para las teorías del desarrollo, todo lo más habrá alguna referencia en los cursos de macroeconomía superior a las teorías del crecimiento (desde los primeros trabajos de Solow, siendo la favorita la del crecimiento endógeno), cómo no con un alto tratamiento matemático, que parece ser, Dani Rodrik (2015) y Paul Romer (2015) *dixit*, la única prueba de validez de lo que llaman la ciencia económica y la manera que tienen de proteger sus normas compartidas sobre lo que es ciencia (lo que ellos hacen) de la infección de las normas de la política (lo que hacen los heterodoxos, como Joan Robinson por ejemplo, que sería en términos despectivos *mathiness*)².

Aparte de que ya en su día Robert Solow mostró su desdén por la economía “radical”, “porque es desdeñable”, la ignorancia de la economía neoclásica dominante de las diversas teorías de la dependencia puede tener explicación también en que estas teorías son formuladas mayoritariamente por sociólogos y politólogos, con escasa intervención de economistas. De la lista de autores que analizó André Gunder Frank

2 En palabras de Paul Romer: “If the participants in a discussion are committed to science, mathematical theory can encourage a unique clarity and precision in both reasoning and communication. It would be a serious setback for our discipline if economists lose their commitment to careful mathematical reasoning... It would be tragic if economists did not stay current on the periodic maintenance needed to protect our shared norms of science from infection by the norms of politics”. Cita tomada del blog de Paul Romer <http://paulromer.net/mathiness/> comentando su artículo “Mathiness in the Theory of Economic Growth”, *American Economic Review*, 105 (5), 2015, 89–93. Recomiendo leer los comentarios de Lars Syll en su blog sobre Romer y Rodrik, <https://larspsyll.wordpress.com/2015/05/16/paul-romer-on-math-masquerading-as-science/> El trabajo de Rodrik es *Economic Rules* (Oxford University Press, 2015), que está siendo también criticado en detalle por Lars Syll en su blog, entradas que se reproducen en el blog de la Real-World Economics Review (<https://rwer.wordpress.com>).



(cfr. Dos Santos 2000, 29), están las excepciones de los economistas de la CEPAL (Celso Furtado, Aníbal Pinto, Raúl Prebisch, cuyo trabajo se desarrolla fundamentalmente en el ámbito de la función pública y no tanto en el de la academia), Aldo Ferrer (orientado sobre todo a la política), el propio Frank, Franz Hinkelamert (más conocido por su vertiente de teólogo), Osvaldo Sunkel y María da Conceição Tavares.

También hay que tener en cuenta que la economía del desarrollo, como disciplina dentro del campo del análisis económico, parece estar en un estado de crisis, o un impasse, desde hace años, que en parte se atribuye (Arsel y Dasgupta 2015) a la creciente incapacidad de los académicos dedicados al tema para articular agendas constructivas para el desarrollo. Pero en la medida en que el concepto o la idea de “desarrollo” tiene un componente político ineludible, tampoco debe olvidarse que el desplazamiento del énfasis en el papel del Estado a otro basado en el papel del mercado, producto del embate neoliberal, trajo como consecuencia que el objeto de estudio haya pasado a ser temas como la gobernanza, el aseguramiento de los derechos de propiedad, el imperio de la ley o la transparencia, como bien señalan Arsel y Dasgupta (2015, 648-649). Y hacia ello se orientó la ayuda al desarrollo, tanto pública como privada, con un desplazamiento paralelo del énfasis desde la solidaridad a la responsabilidad (*accountability*), mientras que los académicos se han dedicado a evaluar el impacto de los programas (las intervenciones), dejando a un lado el siempre incómodo tema de la desigualdad, en donde es necesario explicitar los juicios de valor, con la ineludible necesidad de conocer e incorporar el contexto histórico.

Al revisar la teoría de la dependencia, vuelvo a una temática en la que trabajé, junto a los entonces colegas Mikel Buesa y José Molero, entre los años 75 y 85 del siglo pasado (Braña, Buesa y Molero 1976, 1979a, 1979b y 1984), en un ejercicio de recuperación. Pues si la economía del desarrollo ya fue dada por muerta varias veces, como pone de relieve Frank (1991, 12), por Seers en 1979 y Hirschman en 1981, otro tanto le ha ocurrido a la “teoría” de la dependencia, tras su muerte anunciada varias veces, incluyendo irónicamente al propio Frank (en un trabajo

presentado el XI Congreso Latinoamericano de Sociología celebrado en San José de Costa Rica en 1974 y publicado en 1976), a pesar de lo cual algunos de sus más genuinos representantes siguieron publicando hasta principios del siglo XXI: Marini hasta su fallecimiento en 1997, Dos Santos hasta el año 2002 y Cardoso publicó su último trabajo en 2009.

Tiene mérito que se siga hablando de la dependencia³, pues el Consenso de Washington, imperante más allá de la década de los años 80, se ha venido abajo, pero no así las teorías en las que se basó. Es más, para los que pensábamos que la Gran Recesión que comienza en 2008 iba a suponer que el pensamiento económico neoliberal dominante por fin iba a sufrir una grave crisis, dada su responsabilidad en lo ocurrido, estamos viendo que no parece haber sufrido mucho daño, incluso parecería que ha salido reforzado y que no ha concluido lo que se ha llamado la “larga noche neoliberal”, pues se sigue manteniendo el papel central de los mercados y los incentivos vía precios en el proceso de crecimiento, así como se sigue diciendo que los “fallos” del sector público son un peligro comparados con los “defectos” del sector privado. Para la teoría neoclásica del desarrollo, las políticas públicas deberían simplemente apoyar al sector privado por el lado de la oferta, al tiempo que se mantienen los incentivos en línea con la ventaja comparativa (Storm 2015, 670). Como ya he señalado, el énfasis se ha puesto en realizar estudios microeconómicos del impacto de los proyectos de desarrollo (siendo la metodología preferida los llamados experimentos aleatorios), un mero mecanismo de auditoría, preocupándose principalmente de aliviar la pobreza y del buen Gobierno (la gobernanza) (Akbulut, Adaman y Madra 2015).

Es llamativo también que se vuelva a hablar de periferia desde la Gran Recesión, cuando en pleno éxtasis de la economía neoclásica se nos decía a mediados de la década pasada que ya no volvería a haber

3 Es verdaderamente sorprendente que Branco Milanovic, en una de las recientes entradas de su blog “globalinequality” (<http://glineq.blogspot.com.es/2016/02/inequality-structural-aspects.html>) utilice el término “disarticulation”, que toma de la teoría de la dependencia, a la que se refiere en castellano.



una nueva depresión, y Ben Bernanke afirmaba que “la distinción tradicional entre el centro y la periferia es cada vez menos relevante, ya que las economías industriales maduras y las economías de mercado emergentes se vuelven más integradas e interdependientes”⁴.

En lo que sigue, haré referencia en primer lugar a las aportaciones sobre la teoría o teorías de la dependencia durante los últimos veinticinco años (apartado 1). Además de la teoría de la dependencia, que adscribo a las denominadas corrientes desarrollistas, haré referencia también a las corrientes o propuestas neo-estructuralistas y neodesarrollistas (el nuevo desarrollismo), en la medida en que parecen ser las que más impacto han tenido en las políticas de los gobiernos “progresistas” que llegan al poder tras el restablecimiento de las democracias representativas en América Latina (apartado 2). A continuación (apartado 3) se analiza cómo en los años 90 del siglo pasado surge el cuestionamiento, cuando no la negación, del concepto de desarrollo, desde diversas perspectivas (desarrollo humano desde un enfoque bienestarista, y decrecimiento y post-crecimiento desde un enfoque post-desarrollista). En este último punto también entran las propuestas del BV o el Buen Convivir, que se sitúan entre la negación del concepto de desarrollo y la búsqueda de un concepto alternativo de desarrollo, si bien hay diferentes corrientes o interpretaciones de lo que es el BV (indigenista/culturalista, ecologista/post-desarrollista, socialista/ecomarxista).

El capítulo concluye con unas consideraciones finales en las que se tratará de responder a dos preguntas: ¿en qué medida son compatibles o se pueden integrar los análisis sobre la teoría de la dependencia como explicación de la situación de formaciones sociales como los países de América Latina (pero también del sur de Europa) y las propuestas de cambio radical, económico y social, que se reclaman del BV?; y ¿puede aportar el BV alguna idea para construir una alternativa política, económica y social distinta con la que superar el modelo de capitalismo

4 Citado por Fischer (2015, 701).

depredador en el que estamos inmersos países como España, países supuestamente “desarrollados” hoy de nuevo devenidos en periferia?

1. EL PENSAMIENTO DESARROLLISTA EN AMÉRICA LATINA: LA TEORÍA DE LA DEPENDENCIA

1.1. Origen y premisas

Es bien conocido que la teoría de la dependencia tiene su origen en los trabajos de un grupo de economistas, sociólogos y politólogos (con predominio de estos dos últimos), destacando en particular un grupo de brasileños que huyen tras el golpe militar de 1964, que se reúnen en Chile, en el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica (ILPES), un centro dependiente de la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL) y en el Centro de Estudios Socioeconómicos (CESO) de la Universidad de Chile⁵. Estos grupos se disuelven con el golpe de Estado de 1973 y se produce la diáspora y, quizás por ello, empiezan a notarse las diferencias existentes entre ellos, los diversos enfoques existentes.

El contexto político y social se caracteriza fundamentalmente por: la Revolución Cubana de 1959; el Concilio Vaticano II, convocado en enero de 1962 y terminado en 1965; la culminación de los procesos de descolonización en África y en Asia; la revolución de mayo de 1968 en Francia; los golpes de Estado que comienzan en Ecuador en 1963 y se

⁵ El uso del término dependencia fue el resultado del trabajo intelectual colectivo desarrollado en ambos centros, como el propio Cardoso señala, aunque supuestamente él fue con Faletto el primero en proponer el concepto en un documento mimeografiado de 1967 y que Dos Santos, que participó en la discusión de dicho documento, recogió un año después (Cardoso 1980; nota 5: 63-64 y nota 8: 97). Si bien parece que el término dependencia lo utilizó por primera vez Furtado en un ensayo de 1956 para caracterizar a la economía brasileña, tal como señala Machado Bichir (2013, nota en página 14).



van sucediendo hasta 1980; el fracaso de las políticas de sustitución de importaciones sustentadas por la CEPAL; la insatisfacción con la teoría del imperialismo de raíz marxista y las interpretaciones y propuestas de los partidos comunistas de la región de acuerdo con las directrices de la Tercera Internacional; por último pero no lo último, la crítica a las teorías de la modernización y los análisis del desarrollo como un proceso lineal como los de Rostow.

Lo que nos encontramos al tratar la teoría de la dependencia es con corrientes que se enfrentan en sus enfoques teóricos, metodológicos, políticos y analíticos, como el funcionalismo, el estructuralismo y el marxismo. Si bien, en algún momento de sus reflexiones, todos hablan de dependencia, lo importante, lo que los distingue, es el papel de predominio o subordinación que el concepto dependencia ocupa dentro del aparato teórico-conceptual. Por ejemplo, para la CEPAL -pero también para autores como Cardoso y Faletto y, aun, para los partidos comunistas y para los neoestructuralistas, de los que nos ocuparemos más adelante- esa categoría es coyuntural en la medida en que se puede superar la condición de dependencia por la acción coordinada de las políticas públicas y la aplicación de tecnología, con ciertos ingredientes de planificación. Para otros (Frank, Marini), la dependencia y el subdesarrollo son categorías estructurales, de alcance histórico, que corresponden al modo de producción capitalista e históricamente sólo se pueden superar con su abolición (Sotelo 2005, 159-160). Se podrían resumir las diferencias señalando que se concentran fundamentalmente alrededor de tres temas (Borón 2008): a) la posibilidad de un desarrollo capitalista; b) el papel de la burguesía nacional; y c) la autonomía de los Estados nacionales.

Como suele ocurrir en estos casos, según a quién escojamos, los criterios para clasificar a los autores y a las escuelas de la dependencia son distintos. En un ensayo de 1991, Frank analiza cinco libros publicados entre 1988 y 1990 y cómo clasifican a un conjunto de autores en función de a qué escuela de las teorías del desarrollo pertenecerían, si bien no todos los libros incluyen a todos los autores. Según su esquema (que tomo de Dos Santos 2000, 29) habría tres grandes escuelas: la de la modernización, la estructuralista y la de la dependencia. A su vez, en la escuela de la

dependencia habría cuatro corrientes: reformista, no marxista, marxista y neo-marxista. Prebisch, Furtado, Sunkel y Paz serían estructuralistas, aunque estos dos últimos también serían “dependentistas” y estarían entre los reformistas, junto a Pinto, Tavares, Jaguaribe, Ferrer, y Carodoso y Faletto. Donde hay más confusión es en la adscripción a las otras tres corrientes dependentistas, pues Cardoso y Faletto también serían estructuralistas y no marxistas y con las excepciones de Quijano y Braun (considerados marxistas), Hinkelammert (considerado no marxista) y Warren (neo-marxista); sobre el resto no hay acuerdo a qué corriente de la dependencia pertenecerían (Baran, Frank, Marini, Dos Santos, Bamberger, Enmanuel y Amin). Y en la clasificación de Frank faltan los neo-estructuralistas (corriente que aparece en los años 90), que también hablan de dependencia.

Sotelo (2005, 161-162) utiliza los siguientes criterios para abordar la dependencia (ya sea como enfoque o como teoría). Los que niegan explícitamente la posibilidad de que el capitalismo se desarrolle en la periferia, porque este sistema conduce de manera irremediable al subdesarrollo. Los que ponderan los obstáculos que enfrenta el capitalismo en la periferia, enfatizando por lo regular la tesis del estancamiento estructural. Y los que aceptan la posibilidad del desarrollo capitalista, pero subrayando la forma dependiente que adopta con relación al capitalismo de los centros.

Otra clasificación es la de Palma (1978 y 1987), que distingue tres grupos. El primero es el iniciado por Frank y que continúa en el CESO, incluyendo a Dos Santos, Marini, Caputo y Pizarro, así como a Hinkelammert, que estaba en el Centro de Estudios de la Realidad Nacional de la Universidad Católica de Chile. Su denominador común es el intento de elaborar una teoría del subdesarrollo donde el núcleo es el carácter dependiente de las economías de América Latina. El segundo lo constituyen los investigadores asociados a la CEPAL como Sunkel y Furtado, que reformulan los análisis de esta institución y critican los obstáculos que se interponen al desarrollo nacional, desde una nueva perspectiva histórico-estructural. Y el tercero lo forman aquellos autores que no pretenden desarrollar una teoría formal y se concentran en el



análisis de las situaciones concretas de dependencia y su articulación con las naciones desarrolladas, entre los que obviamente están Cardoso y Faletto (hay que señalar que Cardoso también denomina a su análisis como histórico-estructural).

En cualquier caso, frente aquellos que iniciaron la teoría de la dependencia para abandonarla después y que ahora hablarían sobre su fin, Dos Santos señaló hace más de una década que la publicación de nuevos libros sobre la “teoría de la dependencia indicaría que ella no murió” (Dos Santos 2000, 123). Hoy se puede ratificar esta afirmación. Bien es cierto que de todas las ramas a la que dio lugar, o de los diversos enfoques, el que parece haber resistido mejor es el enfoque marxista, cuyo principal exponente fue Marini. Por otra parte, el propio Marini consideraba que la teoría de la dependencia no era una teoría acabada, como tantos de sus detractores sostuvieron erróneamente, sino un esbozo y un proyecto político académico que era necesario desarrollar (Sotelo 2005, 211).

Podemos decir entonces que han quedado dos enfoques⁶: el de la teoría marxista de la dependencia, cuyos principales referentes serían Marini y Dos Santos y los defensores del desarrollo dependiente asociado, cuya figura destacada es Cardoso⁷ y, en cierta medida, Luiz Carlos Bresser Pereira.

6 Según Bresser-Pereira (2006 y 2010) habría un tercer enfoque vigente, al que él mismo se adscribe junto con Furtado y Sunkel, al que denomina “desarrollo nacional dependiente”, que aunque tenga diversos puntos en común con el enfoque de la dependencia asociada, al no ser una interpretación marxista, se distingue de esta última en que considera que la causa del subdesarrollo no se debe sólo a la explotación del centro imperial, sino también y principalmente a la incapacidad de la burguesía nacional o, más ampliamente, de las élites locales, de pensar en términos de los intereses nacionales.

7 Estos dos enfoques van a librar un intenso debate, protagonizado por un lado por Cardoso y Serra y por el otro lado por Marini, del que no tenemos espacio para ocuparnos. Véase Cardoso y Serra (1978) y Marini (1978). Un relato del debate y de cómo Marini, siendo brasileño, no consiguió publicar sus trabajos en Brasil hasta 1992, donde prácticamente sólo se difundieron los de Cardoso, cuyas interpretaciones o enfoques devinieron en “pensamiento único” sobre la dependencia, en Correa Prado (2013). Un extenso análisis del debate se encuentra en Hernández López (2005).

Pero antes de seguir, conviene concretar qué se entiende por dependencia. Comenzando con Cardoso y Faletto. A pesar de que se resistían a dar una definición formal como tal, esto es lo que escriben:

La noción de dependencia alude directamente a las condiciones de existencia y funcionamiento del sistema económico y del sistema político, mostrando las vinculaciones entre ambos, tanto en lo que se refiere al plano interno de los países como el externo [...]. Debe tenerse en cuenta (...) que el enfoque propuesto no considera adecuado, ni aún desde un punto de vista analítico, separar los factores denominados «externos» y los «internos»; al contrario se propone hallar las características de las sociedades nacionales que expresan las relaciones con lo externo (Cardoso y Faletto 1969, 24, 26-27).

Bien es cierto que un tiempo después Cardoso consideró que la idea de dependencia, en la medida en que en el texto con Faletto es pensada y tiene su punto de partida como “dependencia nacional”, revela sus limitaciones (Cardoso 1980, 67), por lo que como para él de lo que se trata es de analizar las situaciones *concretas* de dependencia, el análisis de las mismas “requiere que las nuevas formas de relaciones entre clases, Estados y naciones se incorporen al conocimiento, a la síntesis, explicitando la articulación existente entre ellas y mostrando el movimiento que las generó, redefiniendo las relaciones anteriores” (Cardoso 1980, 68). Como escribe en su último trabajo sobre el tema (Cardoso 2009, 298), “no había *una única e inevitable forma específica de dependencia* en la medida en que no fue el resultado de una imposición externa, sino la consecuencia de una combinación de factores internos y externos y de sus consiguientes alianzas” (énfasis en el original).

Dentro de los autores de la corriente marxista, descarto la definición de Marini (1973, 18), pues es circular (lo definido está en la definición) y recojo la de Dos Santos (1986), que parte de la siguiente premisa: “El desarrollo del capitalismo en los centros hegemónicos dio origen a la teoría del colonialismo y del imperialismo. El estudio del desarrollo



de nuestros países debe dar origen a la teoría de la dependencia” (1986, 357). Y a continuación define la dependencia en función de los siguientes elementos⁸:

- A. En primer lugar, debemos caracterizar la dependencia como una situación condicionante.

La dependencia es una situación en la cual un cierto grupo de países tienen su economía condicionada por el desarrollo y expansión de otra economía a la cual la propia está sometida. La relación de interdependencia entre dos o más economías, y entre estas y el comercio mundial, asume la forma de dependencia cuando algunos países (los dominantes) pueden expandirse y autoimpulsarse, en tanto que otros países (los dependientes) solo lo pueden hacer como reflejo de esa expansión, que puede actuar positiva y/o negativamente sobre su desarrollo inmediato. De cualquier forma, la situación de dependencia conduce a una situación global de los países dependientes que los sitúa en retraso y bajo la explotación de los países dominantes.

- B. Con ello podemos plantear nuestra segunda conclusión general introductoria: la dependencia condiciona una cierta estructura interna que la redefine en función de las posibilidades estructurales de las distintas economías nacionales.
- C. Un tercer aspecto que es esencial para la comprensión de la dependencia, es el que se refiere a la articulación necesaria entre los intereses dominantes en los centros hegemónicos y los intereses dominantes en las sociedades dependientes. La dominación “externa” es impracticable por principio. Solo es posible la dominación cuando encuentra respaldo en los sectores nacionales que se benefician de ella (Dos Santos 1986, 361, 364, 366).

8 Dos Santos dedica un capítulo completo (XV) al concepto de dependencia, en donde desarrolla extensamente cada uno de estos elementos.

Los trabajos sobre las teorías o enfoques de la dependencia fueron numerosos en la década de los 70, siendo recogidos en manuales de teoría del desarrollo publicados en inglés. Entre ellos destaca el de Blomström y Hettne (1990), quienes no sólo analizan la bibliografía latino-americana, pues dedican sendos capítulos a los debates sobre el desarrollo y la dependencia en los países del Caribe, Asia y en África⁹. Blomström y Hettne no tratan de hacer una clasificación de los diferentes enfoques o escuelas, sino de construir un esquema multidimensional que resuma los diferentes puntos de vista. Para ello, consideran seis ejes (Blomström y Hettne 1990, 97-104) a los que asocian, en algunos casos de manera bastante discutible, una corta lista de autores.

- *Holismo versus particularismo*: autores que elaboran modelos globales cuyas dinámicas están determinadas por el sistema (Frank, Amin), frente a otros que construyen una perspectiva completa a partir de las partes constituyentes (Cardoso y Faletto, Dos Santos, Marini).
- *Externo versus interno*: dependiendo de si son más importantes los factores externos (Frank en sus primeros trabajos) o los internos (Cardoso, Cueva, Furtado) que determinan el desarrollo de la economía periférica. Si bien hay autores que consideran que hay una interacción entre ambos (Dos Santos, Sunkel).
- *Análisis económico versus análisis sociopolítico*: dependiendo de si se trabaja exclusivamente con un análisis económico o se subrayan las condiciones políticas y sociales, diferencia que se explicaría por el origen disciplinario del autor.

9 Cito la edición en español, pues la edición original en inglés de publicó en 1984. En el libro no se presta atención a la utilización del análisis de la dependencia en países europeos, como fue el caso de España y Portugal, tal como relata, aún con algunas imprecisiones, Love (2004).



- *Contradicciones sectoriales-regionales versus contradicciones de clase*: mientras que algunos autores hacen hincapié en la polarización regional o sectorial en todo el sistema (Frank, Marini, Sunkel), otros consideran que el conflicto fundamental se encuentra en las contradicciones entre las clases (Cardoso).
- *Subdesarrollo versus desarrollo*: la teoría de la dependencia se considera para algunos como sinónimo de teoría del subdesarrollo (Frank) y es posible que haya desarrollo y dependencia (el desarrollo dependiente asociado de Cardoso, también Dos Santos), para otros el desarrollo es completamente incompatible con cualquier clase de dependencia (Frank y Sunkel).
- *Voluntarismo versus determinismo*: Por un lado estarían los que sostienen de manera determinista que hay que pasar del feudalismo al capitalismo y para ello había que apoyar a los partidos burgueses para conseguir el desarrollo nacional, capitalista e industrial antes de tratar de llegar al socialismo (es la tesis de la mayoría de los partidos comunistas de la región); por el otro estarían los que consideraban que América Latina ya era capitalista y se podía pasar directamente al socialismo. En una posición intermedia estaría Cardoso.

1.2. Críticas y balance

La teoría de la dependencia no ha estado exenta de críticas desde dentro y desde fuera. Empezando por el libro de Blomström y Hettne (1990) se dedica un capítulo a exponer las críticas a la teoría de la dependencia, centrándose en la reacción de los economistas neoclásicos y en los marxistas, analizando algunas supuestas carencias de los dependentistas, como sería el caso de los efectos de la dependencia tecnológica y recogiendo el debate interno entre los distintos enfoques. Uno de los críticos que citan es el ecuatoriano Agustín Cueva, sociólogo

y literato, adscrito a la corriente marxista¹⁰, cuya crítica se dirigía a lo que consideraba una ambigüedad de la teoría de la dependencia, que se movía según él entre el marxismo y el desarrollismo, en una especie de neo-marxismo, así como a la relación mecánica, no dialéctica, que se habría establecido entre el capitalismo, el mercado mundial y la dinámica interna de las sociedades de América Latina, con un tinte marcadamente nacionalista, estando atrapada en la perspectiva economicista del desarrollismo, negando que haya un espacio teórico donde asentar la teoría de la dependencia. Cueva propone un desplazamiento desde el análisis del capitalismo y el mercado mundial a la dinámica interna de cada país, pues es la índole de las sociedades la que determina, en última instancia, su vinculación al sistema capitalista mundial (Cueva 1974). Si bien Cueva, según parece, admitió unos años después la validez de buena parte de los análisis de la teoría de la dependencia¹¹.

Cristóbal Kay (1991) ya dejó señalados algunos de los que consideró importantes problemas de los análisis de la dependencia, si bien varias de sus afirmaciones no son sino caricaturas y no se sustentan demasiado bien en los escritos de los principales autores:

10 Si bien hay quien le califica como “endogenista” al priorizar los factores internos en los procesos de acumulación del capital y en el subdesarrollo (Martins 2006, 194). Hay que destacar a otro autor ecuatoriano, de corta pero fecunda vida, con un fuerte compromiso con la lucha política, Fernando Velasco (1949-1978), que utilizó la teoría de la dependencia, desde una fundamentación marxista, para analizar la formación social ecuatoriana y su historia. De Velasco destacan dos obras, su tesis para optar al título de economista, donde interpreta la evolución histórica de su país (Velasco 1975) y unas conferencias sobre dependencia, imperialismo y empresas transnacionales donde analiza la revolución industrial y la revolución científico-tecnológica (Velasco 1979). En lo que conozco Fernanda Beigel es la única que dedica parte de su ensayo a las aportaciones de Velasco (Beigel 2006, 296-298).

11 El artículo de Cueva citado está recogido en una antología de sus trabajos realizada por Alejandro Moreano, que redacta una muy interesante presentación (Cueva 2015).



- 1º. El énfasis en el deterioro de los términos del intercambio y el intercambio desigual, ubicando la explotación que conllevan solamente en el ámbito de las naciones, no reconoce el hecho de que la explotación es un fenómeno de “clase”, una crítica que no se corresponde en absoluto con los análisis de los principales autores, desde los marxistas a los de Cardoso.
- 2º. Debe revisarse la afirmación de que el desarrollo de los países del centro se debe a la explotación de los países de la periferia y el subdesarrollo de estos se debe al desarrollo de los países del centro. Para Kay (1991, 111) el desarrollo y el subdesarrollo “están principalmente enraizados en las relaciones de producción y no en las relaciones de cambio”.
- 3º. Los dependentistas tienen que llegar a una apreciación más realista sobre lo que el Estado puede o no puede o no debe hacer. La dicotomía Estado-Mercado es una visión crecientemente simplista.
- 4º. Se necesita considerar de manera más explícita a la sociedad civil, especialmente a la vista de la experiencia traumática del Estado autoritario en América Latina.
- 5º. Las divisiones étnica y de sexo han emergido con fuerza, pero los estudios sobre el desarrollo carecen de ideas al respecto, así como se requiere mayor investigación sobre el tema ecológico, dada la crisis ambiental.
- 6º. Se debe considerar la posibilidad y factibilidad de una variedad de estilos y estrategias de desarrollo.

Una crítica reciente, realizada desde la corriente marxista de la dependencia, considera que la teoría detectó y adelantó temas, fenómenos y problemáticas de la mayor importancia aún vigentes en la actualidad y que, de ninguna manera, han sido superados: el desempleo, la marginalidad social (hoy llamada informalidad), el agotamiento de las dictaduras, el surgimiento de la etapa democrática y el advenimiento del neoliberalismo (Sotelo 2005, 168).

Pero también se admite que es preciso reconocer limitaciones, asumir las sugerencias y desarrollarlas, pero de ninguna manera para negar su vigencia. Y que hay que analizar sus problemas¹². La reflexión me parece poco autocrítica y nos viene a decir que la teoría (marxista) de la dependencia no ha sido capaz de afrontar la complejidad del análisis. Por ello, se afirma: “En el caso de la teoría de la dependencia, tendrá que perfeccionar sus métodos y conceptos, de tal suerte que pueda levantar hipótesis sugestivas, cuya verificación empírica permita comprender la esencia de todo orden de fenómenos que hoy determinan la realidad latinoamericana” (Sotelo 2005, 157).

¿Qué es lo que ha quedado de las teorías o enfoques sobre la dependencia? No hay acuerdo entre los analistas, dada la influencia en sus juicios de la ideología. Por ejemplo, Kay y Gwynne (2000) sostienen que la crisis de la deuda que asoló a la mayoría de países de América Latina en los años 80, como resultado de las políticas y programas neoliberales de ajuste estructural aplicadas, crisis que también afectó a muchos países de Asia y África, es una ilustración de la relevancia contemporánea de la teoría de la dependencia (la no marxista), en particular los análisis sobre la dependencia tecnológica. Por su parte, Palma (2015), al analizar lo que ha pasado con el pensamiento crítico en América Latina desde los años 50 del siglo pasado hasta la actualidad, llama la atención sobre la falta de una base política y social de los intelectuales estructuralistas y dependentistas, a pesar de contar con muchos recursos y pensadores críticos. A su juicio una gran parte del movimiento fue eventualmente seducido por creencias fundamentalistas, no sólo por la influencia de un pensamiento

12 “En el plano del conocimiento, estos problemas se derivaron las más de las veces de la complejidad del análisis de la realidad social, económica, política y cultural. Ésta se agudizó conforme las sociedades se diversificaban cuantitativa y cualitativamente, en la medida en que el capital imponía la globalización y perduraban las crisis del capitalismo imponiendo su lógica devastadora a las sociedades contemporáneas...Ello afectó indefectiblemente la capacidad de prospección y la de inferir las tendencias de mediano y largo plazo que permitieran comprender la trayectoria histórica de las sociedades latinoamericanas en el contexto mundial” (Sotelo 2005, 224-225).



dogmático radical, sino también por el hecho de que muchos de sus análisis quedaron atascados en callejones sin salida. Y de las absolutas certezas se ha pasado a las absolutas creencias, puesto que una parte importante de la izquierda en Latinoamérica, escribe Palma, ha quedado seducida por la nueva religión disponible: el neoliberalismo del No Hay Alternativa.

En lo que respecta a la corriente marxista, diversos autores señalan que, a pesar del tiempo transcurrido, las implicaciones de la teoría de la dependencia están todavía por desarrollarse. Su evolución en dirección a una teoría del sistema mundial, buscando reinterpretar la formación y el desarrollo del capitalismo moderno dentro de esa perspectiva, sería un paso adelante en este sentido (Dos Santos 2002, 52). Pero, como señala Sotelo (2005, 144-145), “una de las diferencias más grandes de la teoría del *world-system analysis* respecto a la TMD [Teoría Marxista de la Dependencia] es el sobredimensionamiento que la primera le otorga al factor mundial por encima de los factores nacionales y locales hasta quedar estos prácticamente asfixiados en la lógica mundial”, de manera que se niega que la nación-Estado represente a una sociedad relativamente autónoma que pueda desarrollarse con el paso del tiempo. No queda claro entonces en qué medida la teoría de la dependencia, en su enfoque marxista, se puede integrar en la teoría del sistema mundo de Wallerstein y Arrighi¹³.

Una panorámica de la situación actual de los estudios de la teoría marxista de la dependencia se puede encontrar en el dossier que ha dedicado la revista mexicana *Argumentos* con motivo de los 40 años de la publicación

13 Una de las aportaciones que me parecen más interesantes de la teoría del sistema mundo es el concepto de *semiperiferia*, con el que se pretende dar cuenta del ascenso/descenso de los países en la división internacional del trabajo, por lo que no sería una posición fija e incluye una gama de situaciones muy variada en la que las cadenas productivas globales son el medio de articulación que vincula de manera desigual a los países, existiendo nuevos centros industriales pero también periferias dentro de un mismo país. En Domingues (2012) se encuentra una aplicación empírica, quizás demasiado simple, para categorizar un amplio conjunto de países según sean centro, semiperiferia o periferia. Un análisis empírico más complejo es el de Martínez Peinado (2011), a partir de la divergencia entre producción y consumo y la capacidad de retener el excedente de un país, característico de los países del centro.

del libro de Ruy Mauro Marini *Dialéctica de la dependencia*¹⁴. De los trabajos recogidos en ese dossier queda la impresión de que domina la perspectiva sociológico-política, que hay poco análisis económico y muy poca investigación empírica para apoyar las tesis fundamentales, entre ellas la de la persistencia de la superexplotación del trabajo, que con la globalización se afirma que se ha extendido incluso a los países del centro, así como la tesis del subimperialismo. Si bien hay quien sostiene que hay un conjunto de tesis dependentistas “que mantienen cierta vitalidad y potencial teórico y que eventualmente podrían admitir una renovación” (Hernández López 2005, 51-53)¹⁵.

Examinemos ahora lo que ha ocurrido con los autores no marxistas, de los que podemos decir que la mayoría ha pasado a integrar una corriente que ha venido en llamarse *neodesarrollista*. Pero antes me parece de interés resumir cómo evolucionó el pensamiento de Cardoso, pues incluso hay quien sostiene (Casparrino 2008) que en su trabajo de 1974 están los lineamientos estratégicos del neodesarrollismo¹⁶, al acuñar la expresión *desarrollo dependiente asociado*. Como ya hemos adelantado, detrás de esta expresión está el supuesto de que el desarrollo es posible en los países de la periferia, aunque ese desarrollo sería dependiente del capital transnacional, y se caracterizaría por una expansión simultánea y diferenciada de los tres sectores de la economía: el privado nacional, el extranjero y el público, tomado como ejemplo el caso del Brasil.

14 *Argumentos*. Volumen 26, n° 2; mayo-agosto de 2013. Pueden verse también los balances de Martins (2006) y Falero (2006), en los que se profundiza en la relación entre la teoría del sistema mundo y la teoría de la dependencia, dedicando Falero una consideración especial a lo que denomina el paradigma de la maximización de redes y flujos. Y me parece de justicia acordarse de Samir Amin (por ejemplo: Amin 2003), con un pensamiento original y fecundo, defendiendo el enfoque centro-periferia y su propuesta de “desconexión”.

15 Estas tesis son: 1. La concepción holística del capitalismo; 2. Las condiciones estructurales del subdesarrollo económico latinoamericano; 3. El concepto de superexplotación de trabajo; 4. La relación entre economía y política; 5. La crítica a las ciencias sociales a partir de las cuales se trataba de pensar la realidad latinoamericana; y 6. La idea de revolución como ritmo del cambio histórico.

16 Es llamativo que la respuesta de Marini (1978) en el debate que sostuvo con Serra y Cardoso, al que ya se ha hecho referencia, se titule “Las razones del neodesarrollismo”.



El “secreto” de la forma de desarrollo dependiente asociado sería una división de áreas de actuación que, sin eliminar la expansión de los sectores controlados por la burguesía local, el sector privado nacional, desplaza a esta de los sectores claves de la economía o la mantiene en ellos en forma asociada y subordinada; al mismo tiempo, crece la base económica del sector estatal, que se dirige hacia los sectores de infraestructura, mientras que los bienes de consumo duraderos (automotores, electrodomésticos, etc.) quedan especialmente bajo el control directo de las empresas multinacionales (Cardoso 1974, 20). El resultado sería la redefinición del antiguo modelo exportador, que pasa a tener su base en la producción asociada a capitales extranjeros y en la exportación de productos industrializados. Pero la situación de dependencia se mantiene, pues sigue existiendo un control directo por las multinacionales y de dependencia del mercado externo y porque el sector industrial se desarrolla de forma incompleta, en particular el sector de producción de bienes de capital, debiendo importar las máquinas e insumos industriales, esto es, existe dependencia tecnológica, lo que exige que el sector exportador, que sigue siendo el sector primario, tenga que generar las divisas necesarias, que también deben atender al pago del servicio de la deuda externa. Si hay exportación de productos industriales, esta depende de la división internacional del trabajo en función de las necesidades de las empresas multinacionales, aunque esas exportaciones no impedirán la expansión del mercado interno.

Para Cardoso, lo que denominó en su día las nuevas formas de dependencia¹⁷, para referirse a las transformaciones ocurridas en algunas de las economías de América Latina a partir de la segunda guerra mundial, como resultado de la internacionalización del mercado interno, fue de hecho el comienzo de un proceso que se desplegó completamente más tarde y que fue conocido como globalización (Cardoso 2009, 298). “La globalización, de la misma manera que la dependencia, no es nada más que un despliegue del sistema capitalista en las condiciones históricas de hoy” (Cardoso 2009, 315). Esas transformaciones permitirían un “desarrollo” sostenible en la periferia, para lo que sería necesario ganar el mercado internacional de bienes manufacturados, por medio de las

exportaciones, ya no de bienes primarios, de manera que el mercado externo sería la condición para la continuidad del “crecimiento” económico, dando la vuelta al argumento de que el mercado interno era el motor del crecimiento. Ya no cabría hablar entonces de centro y periferia, sino de economías avanzadas y economías emergentes. Cada país de la antigua periferia podrá surcar caminos diferentes, con éxito variable, dependiendo de cómo algunos segmentos de sus economías se integren en las redes globales, características de la nueva globalización, sin que esta suponga que disminuyan las opciones de los países “subdesarrollados”. Las economías pueden crecer, si bien produciéndose más desigualdades.

Esta es la posición que defenderá Cardoso en toda su trayectoria, con importantes cualificaciones a partir de la consolidación del nuevo proceso de globalización. Como politólogo, que va a hacer carrera política hasta llegar a la presidencia del Brasil entre 1995 y 2002, plantea que uno de los desafíos que se producen, una vez que las dictaduras militares según él “cumplieron” su cometido, es la adopción de un régimen democrático. Ahora bien, dicho régimen posee características

- 17 Habría tres formas de dependencia que se habrían sucedido en el tiempo: la dependencia colonial comercial exportadora; la dependencia tecnológico-financiera que da lugar a economías exportadoras de materias primas y productos agrícolas; y la dependencia tecnológica industrial, esta última sería la nueva forma de la dependencia, caracterizada por el dominio de las empresas transnacionales. Véase Dos Santos (1986, capítulo XVI, 368-381). Una atractiva propuesta sobre las formas de dependencia es la de Singer (1998), para quién las transformaciones del capitalismo que en general se originan en el centro, dan lugar a nuevas formas de dependencia a medida que se van incorporando los países de la periferia. Estas formas serían la *dependencia consentida*, generada con la independencia y que llega hasta la Primera Guerra Mundial, en la medida en la que se entendía como una fase por la que tenían que pasar todos los países retrasados; le seguiría la *dependencia tolerada*, que llega hasta los años 80 del siglo pasado, la que habrían analizado Cardoso y Faletto en su libro; a partir de los años 80 se habría pasado a la *dependencia deseada*, donde todos los países pasan a depender del capital privado globalizado, pero que es vista como un ingrediente indispensable en un mundo donde las naciones pierden significado económico e impera la libertad de empresas y personas; bien es cierto que para Singer estas tres formas convivirían actualmente. En Faletto (1999) se puede encontrar un análisis detallado de las características de la dependencia deseada.



peculiares, pues “es una difusa opinión pública, más que los partidos políticos o específicas clases sociales, la que estimula la acción del Gobierno y la hace responsable de la reducción de la pobreza y la desigualdad” (Cardoso 2009, 312)¹⁸.

Para finalizar este apartado, cabe preguntarse, de los dos principales enfoques de la dependencia, el marxista y el del desarrollo dependiente asociado ¿cuál de ellos explica mejor lo ocurrido en América Latina, en los países de la periferia del sistema capitalista mundial si se quiere ampliar, a día de hoy? Una evaluación superficial diría que las dos han acertado en alguna cosa y las dos se han equivocado en otras¹⁹. La globalización ha cambiado tanto las relaciones de producción capitalistas que no era fácil predecir lo que iba a ocurrir, lo que está ocurriendo, incluyendo la Gran Recesión y, desde mi perspectiva, hay que realizar un análisis de casos antes de poder obtener una visión global. Hay países de la periferia del centro que parece que consiguieron

18 Con todo ello, es llamativo que durante su presidencia se sigue un patrón de reformas neoliberales, sosteniendo por ejemplo que las privatizaciones no se hicieron por razones ideológicas, sino por razones prácticas, es una “modernización” requerida para afrontar un segundo desafío, el ajuste a la economía global (Cardoso 2007, 291), muy en la línea de lo que en Europa se llamó la Tercera Vía, aunque él la denomina una estrategia de “social-democracia globalizada”. Para poder atraer al capital internacional, el énfasis se pone en el respeto de los contratos y la reducción de la arbitrariedad en la interpretación de la ley, la predictibilidad económica, evitar las “indulgencias” inflacionistas y, por tanto, un mayor control sobre el gasto público. Hay que respetar las reglas generales del mercado y los sindicatos ya no han de ser la fuerza motriz. Los mercados internos se tienen que abrir “adecuadamente”, siendo una condición crucial la formación y consolidación de un sector financiero, público y privado, para evitar la “captura” por las fuerzas de los mercados internacionales. “Dado que la economía global está basada de manera creciente en «las economías del conocimiento», las políticas que mejoren el sistema educativo y que expandan los programas sociales son otros ejemplos de instrumentos relativamente independientes de las restricciones estructurales internacionales que pueden acometer las naciones emergentes” (Cardoso 2009, 300). Para él la vía adoptada en Bolivia, Ecuador o Venezuela es populista, es un retorno al estatismo, con una retórica “negativista” que no propone nuevas formas de organización social.

19 Aunque no se refiere al tema de las teorías de la dependencia y por ello no es una evaluación de su pertinencia, es recomendable la lectura del trabajo de Juan Pablo Pérez Sáinz (Pérez Sáinz 2014), que se centra en la persistencia de las desigualdades de excedente en América Latina, una cuestión que por supuesto está relacionada con las situaciones de dependencia.

salir adelante, como España y, sin embargo con la Gran Recesión parece que han vuelto a la periferia. Hay países de América Latina que también parece que salieron parcialmente de la periferia, pero de una forma tan desequilibrada que no le queda a uno claro dónde situarlos, teniendo en cuenta que en muchos de ellos los gobiernos progresistas impusieron políticas económicas neoliberales, con las consecuencias conocidas de esas políticas, por ejemplo en términos de desigualdad de la renta y la riqueza, además de volver a otorgar prioridad a la especialización productiva y exportadora en sus recursos naturales, en algunos casos con políticas que se han denominado “neo-extractivistas”.

Desde el ámbito de la ciencia política una interesante evaluación la ha realizado Marcelo Francisco Dias (2012), centrada en lo que denomina la versión ortodoxa de la dependencia (la marxista) y la heterodoxa (desarrollo dependiente asociado). Para Dias la versión ortodoxa, aun reconociendo que ha ayudado a deshacer ciertas concepciones equivocadas sobre la formación y el desarrollo de América Latina, no ha conseguido construir un contorno teórico y metodológicamente más avanzado que el del estructuralismo de la CEPAL, pues falló al tratar de superar los equívocos del modelo analítico estructuralista y “fue incapaz de retratar adecuadamente la nueva dinámica del desarrollo capitalista latinoamericano, que se inauguraba con la llegada masiva de las empresas multinacionales a los grandes países de la región”, al utilizar una concepción mecanicista de la relación centro-periferia para llegar a la conclusión de que el desarrollo del centro exige el subdesarrollo de la periferia. Bien es cierto que para apoyar esta valoración se suscribe prácticamente punto por punto la crítica que hicieron Cardoso y Serra cuando formularon las tesis equivocadas sobre la dependencia y el imperialismo.

Por lo que respecta a la versión heterodoxa, la respuesta que da Dias es afirmativa, en la medida en que sus formulaciones y enfoques sirvieron de punto de partida o como fuente de inspiración teórica para numerosos investigadores que, en los años 70 del siglo pasado, se empeñaron en examinar las especificidades y contradicciones del capitalismo



periférico, a la luz de su dinámica interna, en su proceso de crecimiento económico acelerado y de constante diferenciación social. Pero ello no supuso que esta versión de la dependencia diera un salto cualitativo en relación al enfoque estructuralista de la CEPAL, puesto que, a su juicio, no consiguió escapar de la principal limitación metodológica que ellos mismos diagnosticaron al pensamiento estructuralista, “la determinación económica de los fenómenos sociales y políticos, lo que les impidió, además, concebir una vía alternativa de desarrollo capitalista en los países periféricos que no fuese del tipo dependiente asociado” (Dias 2012, 160). Ello se debería a que confirieron poca o ninguna “autonomía relativa” a la esfera política, por ejemplo cuando afirmaron, siguiendo la caracterización de Guillermo O’Donnell²⁰, de que el autoritarismo sería el régimen político característico de la nueva forma de dependencia en América Latina, cayendo en el mismo fatalismo histórico que ellos criticaron, al suponer (basándose en el caso del Brasil) que el desarrollo dependiente asociado sería una necesidad histórica y no una de las varias posibilidades, por mucho que fuera la más probable.

A pesar de estas críticas de Dias, es interesante y es una conclusión que suscribo, no debería relegarse la teoría de la dependencia al cajón de las antigüedades del pensamiento político social, pues “sobran razones para creer en la contemporaneidad de muchas de esas viejas ideas. No solamente porque contribuyeron a la comprensión de nuestra formación histórica, (...) también porque muchas de sus enseñanzas son tan pertinentes actualmente como lo fueron hace cerca de medio siglo atrás” (Dias 2012, 179).

20 Cuyas tesis se recogen, entre otros trabajos, en *El Estado burocrático autoritario*. Buenos Aires, Belgrano. 1982, si bien fueron expuestas en primer lugar en el documento *Reflexiones sobre las tendencias generales de cambio en el Estado burocrático-autoritarismo*. Buenos Aires, CEDES, 1975.

2. LAS NUEVAS ESCUELAS DESARROLLISTAS

El estructuralismo de la CEPAL recogió y sintetizó en un esquema teórico las políticas económicas de los países de América Latina que se empezaron a aplicar desde los años 30 hasta los años 60 del siglo pasado. Pero las esperanzas depositadas en esas políticas no se cumplieron, o no del todo, con lo que se genera un enorme malestar social, al que contribuyó la influencia de la revolución cubana, dando lugar (aunque sea un vínculo relativamente simplista que deja de la complejidad de los procesos políticos y sociales) a una sucesión de golpes de Estado, empezando por el de Ecuador en 1963, que instauraron dictaduras militares, un largo proceso que llega hasta 1980 con el golpe de Estado de Bolivia en 1980. Golpes militares que van a imponer en el ámbito de la política económica y social la agenda neoliberal. En el ámbito intelectual, el desencanto con los resultados de las políticas estructuralistas va a dar lugar, desde mediados de los años 60, a un amplio conjunto de críticas, que Lustig (1998) sintetiza en tres grupos. Sin romper con el estructuralismo, uno de estos grupos puso el énfasis y las esperanzas en el proceso de integración regional. Un segundo grupo, también dentro del estructuralismo, propuso recurrir a la ayuda oficial exterior, en el marco de la Alianza para el Progreso, la propuesta surgida desde los Estados Unidos durante la administración de J.F. Kennedy, pero se encontró con la incompatibilidad de sus metas con los objetivos estructuralistas. En el tercer grupo de Lustig, que de hecho es muy heterogéneo y que correspondería *grosso modo* a las teorías de la dependencia, estarían las teorías de la dependencia radicales, para las que no hay posibilidades de desarrollo en el capitalismo (donde incluye a Gunder Frank, pero también a Celso Furtado); los que sostenían que había posibilidades de crecimiento siempre que hubiera redistribución (Aníbal Pinto, Osvaldo Sunkel y Pedro Vuskovik); y los que consideraban que era posible el crecimiento



pero que implicaba desigualdad y marginación (María de la Conceição Tavares y José Serra)²¹.

Como ya he señalado, de todas estos análisis y propuestas, los únicos que van a recogerse en la práctica política son las del desarrollo dependiente asociado, en particular en Brasil tras la restauración de la democracia en 1985. A principios de los años 80 tiene lugar la crisis de la deuda externa²², que se asocia a las políticas seguidas por las dictaduras, con lo que la década de los 80 se considera en todo caso una década pérdida para el desarrollo, a pesar de la paulatina recuperación de la democracia representativa, comenzando de nuevo por Ecuador en 1979.

En el ámbito de las ideas económicas, en los años 80 el estructuralismo pierde influencia entre los economistas de la CEPAL. Fuera de la región²³ se empezó a mirar hacia el éxito de los llamados “tigres asiáticos”, Corea y Taiwán, pero también Singapur y Hong Kong, que se atribuía de manera muy simplificada e interesada a las políticas de liberalización que habían adoptado, al tiempo que se convertía en dominante la opinión, que se recoge en los trabajos del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, de que la industrialización guiada por el Estado había fracasado, dando lugar a comportamientos de búsqueda de rentas, de lo que sería un ejemplo el sector informal de la economía²⁴. La caída del muro de Berlín y el colapso de la Unión Soviética dejaron la vía libre para que se convirtieran en dominantes las propuestas de lo que luego se llamó el Consenso de Washington.

21 Es llamativo que Nora Lustig no cite a Cardoso, quizás porque en su trabajo sólo registra a economistas. Una revisión de la historia de las ideas sobre la teoría de la dependencia, centrada en el caso de Brasil, la realiza Mantega (1997).

22 Para un análisis en perspectiva histórica de la crisis de la deuda externa, desde un enfoque neodesarrollista, puede verse Varios Autores (2014).

23 Aunque también desde América Latina, sirva como ejemplo la tesis doctoral de Lidia Goldenstein (1994) que compara Brasil y Corea, por ser Corea una experiencia que supuestamente derrumba el mito de la inexorabilidad de la perpetuación de los lazos tradicionales de la dependencia.

24 Entre los muchos análisis sobre el declive del estructuralismo puede verse Love (2004).

El rechazo a las políticas del Consenso de Washington y a las consecuencias que tuvo sobre las sociedades y economías de América Latina hasta la llegada del siglo XXI²⁵, ha dado lugar a un conjunto de propuestas distintas, aunque comparten fundamentos teóricos y todas reclamen ser nuevas: neo-estructuralismo, nueva economía estructural, nuevo desarrollismo, social-desarrollismo.

2.1. El neo-estructuralismo

Comenzando con el neo-estructuralismo, puede considerarse el resultado de una segunda oleada del proceso de transformación del campo de estudio del desarrollo²⁶, que tiene lugar en paralelo a la consolidación del neoliberalismo como pensamiento único (Nahón *et al.* 2006), si bien para algunos sería la mera cara humana del neoliberalismo en esta segunda fase, apareciendo como una oportunidad histórica para consolidar y legitimar el nuevo régimen de acumulación originalmente establecido por las políticas neoliberales (Kay y Gwynne 2000, 61).

25 Si bien los positivos efectos que tuvo en muchos países de América Latina el periodo de lo que se ha venido en llamar la Gran Moderación, desde principios de los años 90 hasta el estallido de la crisis, se atribuyeron por los defensores del paradigma económico neoclásico dominante al éxito de la aplicación de las políticas del Consenso de Washington (Pérez Caldentey 2015, 37). Es más, el hecho de la Gran Recesión haya tenido efectos menos intensos y duraderos en la región se atribuye por los economistas neoclásicos a la aplicación de dichas políticas (Pérez Caldentey 2015, 48-49). Sin embargo esos efectos positivos se limitaron prácticamente a la reducción de la inflación y la disciplina fiscal, que fueron y siguen siendo los objetivos fundamentales de las políticas macroeconómicas neoliberales, manteniéndose los graves desequilibrios de la economía real, tal como atestiguan French-Davis (2015, 121-126) y Ocampo (2015, 84-87). Puede comprobarse que la recuperación económica de esos años se debió fundamentalmente al auge de la demanda de productos primarios por parte de China, la India y otros países asiáticos, junto con el paralelo aumento de sus precios (Katz 2015, 234).

26 La primera oleada habría tenido lugar desde mediados de los años 70 hasta mediados de los 80, con la revolución conservadora y la extensión del pensamiento neoclásico basado en las tesis monetaristas.



Mientras que la corriente de la dependencia está dominada por el debate entre sociólogos y politólogos, con poca presencia de economistas, el neodesarrollismo, al igual que ocurrió con el estructuralismo de la CEPAL, está dominado por economistas. Tiene sentido pues en los años 80 prácticamente las corrientes mínimamente heterodoxas prácticamente desaparecen de las enseñanzas de las facultades de economía de todo el mundo, también en América Latina, quedan concentradas en las facultades de políticas y sociología y sólo se enseña el análisis neoclásico, fundamentalmente el del discurso neoliberal que se aprende como un catecismo.

No es posible en el marco de este ensayo exponer con detalle las propuestas del neo-estructuralismo, un término que parece haberse utilizado por vez primera en un seminario organizado en Quito en noviembre de 1987²⁷, en el que Nora Lustig presentó un trabajo luego publicado (Lustig 1988) donde lo utiliza asociado a la búsqueda de un “paradigma heterodoxo”, donde no detalla mucho el contenido de dicho “paradigma” que se centraría, sobre todo, “en los mecanismos de propagación y en diseñar paquetes de política económica que pudiesen generar estabilidad minimizando los costos sociales y sobre el aparato productivo”, aunque pecaría de hacer mucho énfasis en el análisis de corto plazo y relativamente poco en el de largo plazo (Lustig 1998, 48). Si bien las propuestas de los neo-estructuralistas se gestan en la CEPAL, desde principios de los años 80, donde desarrollaba su trabajo Fernando Fajnzylber, quien publica en 1983 un libro²⁸ en el que acuña el concepto de “casillero vacío” para referirse a que ningún país de América Latina había conseguido simultáneamente crecimiento y equidad, a pesar de que la equidad favorece el crecimiento, proponiendo una reestructuración industrial, desplazando la prioridad

27 Organizado por la Universidad Pontificia Católica del Ecuador bajo el título “Neoestructuralismo y neoliberalismo”. Quito, Ecuador, 12-13 de noviembre de 1987 (Lustig 1988).

28 *La industrialización trunca*. Editorial Nueva Imagen. México, 1983 y Grupo Editorial Latinoamericano, Buenos Aires, 1985.

desde el sector manufacturero hacia los sectores que contribuyen a incorporar y difundir el progreso técnico, con modificaciones en las instituciones y políticas públicas que promuevan la colaboración entre el Gobierno, el empresariado y los trabajadores (Fajnzylber 1992, 26)²⁹.

Las propuestas iniciales de los neo-estructuralistas aparecen con mucho más detalle en tres trabajos publicados en la revista de la CEPAL en abril de 1988 por Osvaldo Rosales (1988), Sergio Bitar (1988) y Ricardo French-Davis (1988), de los que destaco en particular el trabajo de Ffrench-Davis, en el que contraponen sus rasgos teóricos y sus recomendaciones de política a las del paradigma neoliberal. Según Ffrench-Davis (1988, 40) los rasgos teóricos serían siete: 1. Los ajustes son lentos y desequilibrados en una economía heterogénea, con costes de transacción que afectan fuertemente al equilibrio final según cuál sea la trayectoria seguida en el ajuste; 2. Prevalece la búsqueda de eficiencia macroeconómica; 3. Reconoce la existencia de equilibrios múltiples y que varios de ellos son de origen estructural, la eficiencia se ambienta en un mundo de segundo óptimo; 4. Considera que hay que hacer una aplicación simultánea de políticas a un conjunto de problemas, no un instrumento por cada política; 5. Las respuestas son variables, según los momentos históricos y las instituciones vigentes; 6. La regulación económica y la mejora del poder se retroalimentan, una excesiva libertad económica favorece la concentración en grupos minoritarios; y 7. La unidad principal de análisis es el Estado-nación y se requiere un Estado activo.

Con posterioridad al trabajo de Ffrench-Davis, se publica en 1990 el informe de la CEPAL en el que va adoptar esta posición a la que denomina “transformación productiva con equidad”³⁰, el trabajo

29 Tal como relata Bielschowsky (2009), la etapa neo-estructuralista de la CEPAL se iniciaría con el nombramiento en 1988 como Secretario Ejecutivo de Gert Rosenthal, quien acogió las ideas de Fajnzylber.

30 *Transformación productiva con equidad: la tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa*. Santiago de Chile: CEPAL, 1990.



de Sunkel y Zuleta (1990) también en la revista de la CEPAL y al año siguiente una compilación de trabajos (Sunkel 1991) donde ya se detallan las propuestas de esta nueva corriente, en particular la propuesta de desarrollo “desde dentro”, así como una nueva estrategia de intervención del Estado, que ya no va desempeñar un papel de pivote activo del desarrollo, las empresas públicas pasan a ser marginales y su actuación debe ser selectiva para sostener la actividad del mercado y con un papel de acompañamiento, prestando los servicios esenciales como asistencia sanitaria y educación, sobre la base de que la disyuntiva entre mercado y Estado supuestamente ya está obsoleta e incluso resultaría contraproducente.

Hay que destacar que los análisis de los neo-estructuralistas adoptan un conjunto de conceptos fundamentales elaborados por los economistas estructuralistas (Vera 2013): cambio estructural, desequilibrio estructural, cuellos de botella, heterogeneidad estructural, enlaces (*linkages*) internos, desarticulación social, inestabilidad (volatilidad) macroeconómica. Pero aunque surge como un enfoque teórico alternativo al esquema neoliberal, de hecho el neo-estructuralismo se basa en la teoría macroeconómica neoclásica³¹, pues se construye más sobre una crítica de las consecuencias sociales del ajuste que sobre una crítica radical de sus fundamentos teóricos esencialmente neoclásicos y neoliberales, incluso llaman la atención sobre algunas supuestas virtudes del neoliberalismo (Guillén Romo 2007), por lo que proponen una combinación del enfoque estructuralista y del enfoque neoliberal, con una cierta convergencia ideológica³². El desarrollo se va a entender de manera restringida al limitarse al estudio de políticas

31 Por dar un ejemplo, se utilizan los conceptos de Producto Interior Bruto potencial y productividad total de los factores, derivados de la teoría neoclásica de la función de producción agregada, un artefacto resultado de una identidad contable que carece de soporte teórico y empírico, como bien han demostrado en numerosos trabajos Felipe y McCombie (2013).

32 Como apunta Guillén Romo (2007, 308). “A todas luces, los neoestructuralistas no habían sido vacunados, como Furtado, contra las formas más insidiosas del monetarismo que esterilizaron el pensamiento económico contemporáneo”.

públicas en favor de los sectores excluidos, básicamente la lucha contra la pobreza; y se mantiene que las economías primero tienen que conseguir la estabilidad económica y el equilibrio financiero y luego se conseguirá entrar en una senda de crecimiento, pasando de poner el énfasis en la demanda a ponerlo en el lado de la oferta, con un cambio en el papel que ha de desempeñar el Estado, estando la acción del Estado en el centro de la nueva estrategia. No hay una crítica de los fundamentos de las políticas de ajuste “estructural” de los organismos internacionales, todo lo más critican su ritmo y amplitud y se dejan de lado las referencias a clases o grupos sociales que si estaban en los anteriores análisis de la CEPAL.

Obviamente con el paso de los años los análisis y planteamientos de los neo-estructuralistas se han refinado y a partir del comienzo del siglo XXI se ha articulado alrededor de cuatro grandes áreas: macroeconomía y finanzas, comercio internacional, desarrollo social y sostenibilidad ambiental. Y ya en años recientes, al analizar las consecuencias de la Gran Recesión, la CEPAL ha incorporado una reflexión sobre la igualdad³³, recogida en tres documentos (CEPAL 2010, 2012, 2014), a los que denomina “la trilogía de la igualdad”. En primer lugar, tras dos décadas de concentración de la riqueza, sería la hora de la igualdad como principio normativo y como horizonte estratégico del desarrollo; en segundo lugar, se hace necesario un cambio estructural con sostenibilidad ambiental, en el sentido de que al hablar de igualdad se está hablando de política productiva, combinando las perspectivas

33 Se argumenta que se hace referencia a la igualdad y no a la equidad, por ser un concepto que “connota no solo menores brechas en cuanto a oportunidades, sino un claro compromiso redistributivo del Estado respecto de los frutos del desarrollo, mayor equilibrio en dotación de factores y en cómo estos se apropian de los aumentos de productividad, un marco normativo explícito de derechos sociales que obligan a pactos fiscales en torno a prestaciones con vocación universalista, y una mayor apertura a pensar no solo ‘pisos mínimos’ sino también ‘techos máximos’ (CEPAL 2012, 14). La igualdad se entiende no solo como una igualdad de medios, es decir, como una mejor distribución del ingreso, se entiende, también, como una mayor igualdad en capacidades, en agencia, en pleno ejercicio de la ciudadanía y en dignidad y reconocimiento recíproco de los actores (CEPAL 2014, 17).



de Keynes y de Schumpeter; y, en tercer lugar, se propone rediseñar los equilibrios entre el Estado, el mercado y la sociedad para construir pactos sociales en los que concurren aquellos actores que garanticen acuerdos políticos de largo alcance que permitan avanzar hacia mayores niveles de igualdad.

Con todo ello, el neo-estructuralismo, tal como se recoge en los principales textos de la CEPAL, ofrece un programa “heterodoxo en materia macroeconómica, desarrollista en cuanto a asignación de recursos e intervención del Estado, universalista en el campo social y conservacionista en materia ambiental” (Bielschowsky 2009, 181).

Por ejemplo, en lo que respecta a la relación entre corto y largo plazo, sus propuestas se basan en el diseño de un conjunto de instrumentos de política macroeconómica “que tenga en cuenta la interrelación entre el corto y el largo plazo, concilie la estabilidad de la economía real con un mayor dinamismo en el crecimiento a largo plazo y contribuya a la inclusión social” (Ffrench-Davis 2015, 140-141). Para ello hay que establecer: “i) una política fiscal y tributaria que guarde coherencia con el financiamiento del programa de desarrollo social, la inversión pública y las políticas de desarrollo productivo; ii) una demanda agregada que se sitúe a niveles coherentes con el PIB de pleno empleo, y iii) un tipo de cambio sostenible a lo largo del tiempo, en concordancia con el balance de la cuenta corriente” (Ffrench-Davis 2015, 141). Otro ejemplo es el análisis del dinamismo tecnológico, a partir de la experiencia de los países asiáticos y de la fase actual de globalización donde predomina el trabajo en red, con propuestas como las de Carlota Pérez (Pérez 2010): un modelo dual integrado, que promueva “desde arriba” una estrategia de desarrollo para conseguir la competitividad en los mercados internacionales, basada en dominar las tecnologías de las industrias de procesos a partir de las capacidades de cada país según su dotación de recursos naturales; y una acción “desde abajo” que se dedique a la reducción de la pobreza (pero no se menciona la reducción de la desigualdad).

Otra novedad de los neo-estructuralistas sería la apertura de un diálogo con algunas de las corrientes heterodoxas en economía, tras marcar distancias con el paradigma económico dominante, dadas las debilidades de los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía neoclásica, pues el enfoque se quiere caracterizar como un sistema o conjunto de ideas abierto (Pérez Caldentey 2015, 54). Bien es cierto que en ese diálogo no van a estar los marxistas y los “radicales”, de hecho no hay la menor referencia a los enfoques de la dependencia ni a sus autores, ni siquiera el menos radical del desarrollo dependiente asociado, circunscribiéndose a la escuela de la regulación, los post-keynesianos, los institucionalistas y los evolucionistas.

Habría un acuerdo con esas corrientes heterodoxas en la existencia de tres carencias básicas en el funcionamiento del mercado: “a) la incapacidad para asegurar la plena ocupación y crear empleos dignos como norma; b) la tendencia a generar una arbitraria y desigual distribución de los ingresos y la riqueza; y c) la propensión a la fragilidad financiera y la inestabilidad” (Pérez Caldentey 2015, 36). El resultado sería la existencia de siete áreas temáticas de convergencia: “i) el enfoque metodológico; ii) la caracterización del sistema de relaciones económicas internacionales y los temas asociados a esta, incluido el origen de propagación de los ciclos, la temática del crecimiento de largo plazo y la restricción externa; iii) la relación entre distribución del ingreso, acumulación y crecimiento y desarrollo; iv) la volatilidad e inestabilidad; v) el progreso técnico y la innovación; vi) la relación entre el corto y el largo plazo³⁴; y vii) el papel del Estado/Gobierno” (Pérez Caldentey 2015, 36). A lo que no hay mención alguna, probablemente de ahí la exclusión del diálogo con los marxistas y los “radicales”, la ignorancia de los enfoques de

34 Aquí el énfasis está de nuevo en el papel central de la demanda, en particular de la inversión, que se caracteriza por un alto grado de irreversibilidad, lo que supone un proceso de trayectorias dependientes.



la dependencia, es a la existencia de grupos y clases sociales con intereses unas veces coincidentes otras antagónicos, pues el Estado no se concibe como un instrumento político de dominación y espacio del conflicto sino, adoptando la concepción del institucionalismo conservador o neoclásico, de North y Williamson, como un conjunto de burocracias, un sistema legal, una unidad de identidad colectiva y un tamiz que regula el espacio y frontera del territorio, la población y el mercado que delimita (Hernández 2015, 321).

Para un autor perteneciente a los excluidos del diálogo, por ser de la corriente marxista de la dependencia, hay una enorme semejanza entre los planteamientos de los neo-estructuralistas y los del neoliberalismo: “además de evidenciar su fuerte cariz tecnocrático en el tratamiento de los problemas del desarrollo en la época de la globalización, desde su propuesta para reactivar las tasas de crecimiento económico de los países latinoamericanos, pero sin decir cómo ni quiénes están llamados a realizar esta tarea” (Sotelo 2005, 126). La concepción neo-estructuralista tendría un carácter metafísico, ingenuo, irreal y mecanicista en sus planteamientos. Al retomar la vieja idea del “desarrollo hacia adentro” –que en esencia significaría hacer endógeno el capitalismo– se estaría reciclando la ilusión en la autonomía del capitalismo, mientras que lo “nuevo” es impulsar la (nueva) industrialización con ayuda del Estado. “Respecto a la «raíz principal» de las causas de los problemas económicos y, específicamente, del subdesarrollo, la derivan no de contradicciones profundas de las estructuras capitalistas, sino de lo que ellos denominan «distorsiones estructurales»” (Sunkel y Zuleta 1990, 51). Transcurre así el discurso neo-estructuralista: varía en el lenguaje, pero, en esencia, con los mismos argumentos y planteamientos que se asemejan cada vez más al lenguaje y a los postulados ortodoxos y heterodoxos del neoliberalismo” (Sotelo 2005, 127-128). Parece por ello difícil que el diálogo, de producirse, permitiría llegar a puntos en común con los autores marxistas y radicales de la teoría de la dependencia.

2.2. Nuevo desarrollismo y social-desarrollismo

El neo-estructuralismo tiene muchas similitudes con otro enfoque o estrategia de desarrollo, “el nuevo desarrollismo”, cuya figura más destacada es Luiz Carlos Bresser-Pereira. Propone un enfoque propio de la situación de los países de América Latina que denomina “desarrollo nacional dependiente” (ver la nota 7) y también propone una estrategia nacional de desarrollo, un tercer discurso frente al nacional-desarrollismo, esto es, el estructuralismo de la CEPAL y la ortodoxia convencional (la del Consenso de Washington), que se basa en la macroeconomía keynesiana y en la teoría económica del desarrollo, estrategia que denomina nuevo desarrollismo (Bresser-Pereira 2007 y 2015; Bresser-Pereira y Gala 2010).

El análisis parte, de nuevo, de la comparación con el éxito de los países asiáticos, centrando la diferencia con el fracaso de América Latina en lo ocurrido con el principal precio macroeconómico de una economía abierta, el tipo de cambio. Los países asiáticos mantuvieron un superávit de la cuenta corriente y el control de sus tipos de cambio, mientras que en América Latina se dejó de controlar esa variable con la apertura de las cuentas financieras, permitiendo que el tipo de cambio se revalorizara, siguiendo la propuesta del Consenso de Washington de financiar el crecimiento con el ahorro externo (Bresser-Pereira 2007, 113).

Por lo que respecta a la teoría macroeconómica, a partir de la utilización de un método histórico-deductivo, los neodesarrollistas proponen una visión estructuralista, puesto que: “i) mantiene la idea de que el desarrollo económico es un proceso de cambio estructural, de innovación en los sectores ya explotados y de transferencia de mano de obra a sectores con valor agregado per cápita y salarios medios cada vez más elevados; ii) presupone dos tendencias estructurales: la tendencia a que la tasa de salarios crezca menos que la productividad y la tendencia a la sobrevaluación cíclica del tipo de cambio; y iii) distingue dos factores estructurales detrás de esta segunda tendencia: la enfermedad holandesa y el hecho de que, debido a la escasez



relativa de capitales, las tasas de beneficios y de interés en los países en desarrollo son más altas que en los países ricos” (Bresser-Pereira y Gala 2010, 24).

Sus propuestas se dirigen a los países de ingresos medios, el ejemplo de aplicación sería Argentina pero también, con la crisis del euro, podría servir de inspiración para los países ricos. Dichas propuestas se pueden sintetizar en los siguientes puntos³⁵. Para alcanzar el desarrollo, entendido como convergencia (*catch up*), es esencial aumentar la tasa de inversión y orientar la economía hacia las exportaciones, condicionando el aumento de las inversiones a la baja del tipo de interés y a un tipo de cambio competitivo, ya que la sobrevaloración de la moneda se debe a la llamada “enfermedad holandesa”³⁶, a la política de crecimiento con ahorro externo y a las tentaciones del populismo cambiario. Para crecer hay que basarse en el ahorro nacional y no en el ahorro externo. El nuevo desarrollismo no es proteccionista y no quiere basar el crecimiento en la exportación de productos primarios de bajo valor añadido, sino que apuesta por la exportación de bienes manufacturados o productos primarios de alto valor añadido. Se rechaza asimismo el crecimiento basado en la demanda y el déficit público, defendiendo el equilibrio fiscal, pues los acreedores externos son peligrosos, ya que pueden retirar sus ahorros del país en cualquier momento y, apoyados en el sistema financiero, imponer políticas económicas desastrosas. No se trata sólo de que el sector público tenga superávit primario, sino que tenga un

35 La parte de las propuestas macroeconómicas se encuentran resumidas en Bresser-Pereira (2007) y Bresser-Pereira y Gala (2010), donde se comparan con la ortodoxia convencional (neoclásica) y con lo que denominan “viejo desarrollismo”, trabajos en que se basan las líneas que siguen. En lo que respecta a la macroeconomía, Bresser-Pereira ha publicado varios libros, el más reciente es el que escribe con José Luis Oreiro y Nelson Marconi, *Developmental Macroeconomics*, Routledge, London 2014. En Bresser-Pereira (2015) hay una ampliación de las propuestas, para incluir la economía política de las mismas, las referidas al ámbito de la microeconomía y el enfoque distributivo.

36 Uno de los puntos en los que más insiste esta propuesta, que se debería a que los países que producen bienes basados en recursos naturales baratos ven su tipo de cambio sobrevalorarse hasta tal punto que se vuelve inviable para gran parte de la industria.

ahorro, con una reducción de los gastos corrientes, buscando la baja del tipo de interés. El Estado se tiene que ocupar de las infraestructuras y garantizar la propiedad y los contratos, el buen funcionamiento de los mercados, pues el mercado se considera una institución eficiente y capaz de coordinar el sistema económico, aunque reconoce sus limitaciones, por lo que el Gobierno debe promover el desarrollo y la distribución del ingreso a través de políticas económicas y de reformas institucionales orientadas al mercado siempre que sea posible, si bien con frecuencia deberá corregirlo. El Banco Central no sólo debe tener como objetivo controlar la inflación, sino además debe mantener el tipo de cambio en un nivel compatible con la estabilidad de la balanza de pagos y el estímulo a las inversiones dirigidas a la exportación y debe considerar el nivel de empleo. El tipo de cambio debe ser flexible pero administrado, proponiendo un impuesto sobre las exportaciones que garantice una producción lucrativa pero de manera que el tipo de cambio (de equilibrio corriente) deje de estar sobrevaluado y deje de ser incompatible con el tipo de cambio que corresponde al “equilibrio industrial”. Los mercados laborales deben ser flexibles, al estilo de los países del norte de Europa, sin confundir flexibilidad con falta de protección. En fin, la Nación, “la sociedad nacional solidaria”, es el agente fundamental del desarrollo.

Las propuestas del nuevo desarrollismo se plasmaron en un documento propuesto por Bresser-Pereira, que se discutió en Sao Paulo en mayo de 2010, dando lugar a un manifiesto publicado en septiembre de 2010, con una propuesta de diez tesis³⁷ que describirían la estrategia de desarrollo nacional que deberían seguir las naciones de ingresos medios. Es interesante señalar que este manifiesto lo firman economistas de la teoría de la regulación, como Robert Boyer, post-keynesianos

37 Pero es llamativo que buena parte de los autores neodesarrollistas consideran como válida la “teoría” de la dependencia (aunque no suelen especificar cuál de sus enfoques), si bien sólo para explicar lo ocurrido hasta la llegada de la globalización, una transformación en las relaciones capitalistas de producción que se dice que exigirá un nuevo tipo de análisis.



como James Galbraith, marxistas heterodoxos como Pierre Salama, neo-estructuralistas como Aldo Ferrer, José Antonio Ocampo y Osvaldo Sunkel, en fin, heterodoxos de diversas escuelas como Phillip Arestis, Ha-Joon Chang, Victoria Chick, Paul Davidson, Malcolm Sawyer, Lance Taylor y Randall Wray de un total de 84 firmantes.

Al centrarse en cuestiones predominantemente pertenecientes al ámbito de la macroeconomía convencional, la principal crítica que se puede plantear es que el nuevo desarrollismo no incluye en el núcleo del análisis los temas de economía política (problemas distributivos, equidad, informalidad o marginalidad en las formaciones sociales capitalistas). La distribución y el mercado laboral son variables del equilibrio político como la estabilidad institucional, pero tampoco están en el núcleo del análisis (Casparrino 2008). Utilizando la terminología de las teorías del desarrollo, en el intento de alcanzar a los países desarrollados o ricos, se soslaya la dinámica social inherente al proceso de desarrollo, desconociendo las relaciones desiguales en el actual mundo globalizado y el papel que en ellas juega la región, de manera que la relación centro-periferia ya no sería obstáculo para el despegue, el desarrollo sería un proceso resultante de la voluntad propia de cada país, pues todos los obstáculos estarían en el plano interno (Katz 2014). La apelación a lo corrido con los llamados tigres asiáticos, fundamentalmente Corea del Sur y Taiwan, parece olvidar el contexto en el que consiguieron salir adelante con el apoyo de los Estados Unidos frente a Corea del Norte y China, así como el hecho de que su proceso de industrialización estuvo ligado a la etapa de globalización con producción hacia fuera, con una importante presencia del Estado. Se deja de lado también el hecho de que las políticas públicas están atravesadas por los procesos de conflicto social (Tzeiman 2013, 10). En última instancia se trataría de otra propuesta tecnocrática más.

Unos años antes, en el marco de la Red Eurolatinoamericana de Estudios sobre el Desarrollo Celso Furtado, un grupo de científicos sociales

se reunieron en mayo de 2004 en Río de Janeiro, proponiendo una iniciativa que denominaron “social-desarrollismo” y que plasmaron en la Declaración de Río y entre cuyos firmantes son investigadores sociales de diferentes escuelas y enfoques, como el propio Luiz Carlos Bresser-Pereira, Gérard Destanne de Bernis, Theôtonio Dos Santos, Aldo Ferrer, Celso Furtado, Pierre Salama, Osvaldo Sunkel y María da Conceição Tavares³⁸. La declaración de Río propone concitar la voluntad política que permita recuperar el crecimiento económico sobre bases nuevas.

Ese crecimiento debe estar fundado en el fortalecimiento de las capacidades productivas propias, lo que comienza con la reproducción de las condiciones productivas –satisfacción de las necesidades básicas– de los habitantes de nuestros territorios. Debe garantizar la transformación de la agricultura, la ganadería y otras actividades primarias, permitiendo que los campesinos y otros productores directos sean sujetos relevantes en el curso de los hechos económicos. Asimismo, debe ser capaz de encontrar los medios para avanzar en la industrialización con una amplia combinación tecnológica, que incluya elementos de punta pero que también se funde en la ampliación del consumo de la población. Una dinámica económica que nos dote de recursos socialmente administrados, para resolver las carencias en materia de salud y universalizar la educación (cfr. Guillén 2007, 31).

Los firmantes de la declaración de Río advierten que su propuesta no supone una decisión maniquea entre Estado y mercado, ni postulan volver la cara a la globalización y aislarse de las fuerzas que hoy controlan el mundo. Plantean construir una relación a partir de un proyecto nacional, poniendo en el centro de la disciplina la satisfacción de las necesidades sociales, que no se circunscribe al logro de ciertos equilibrios macroeconómicos.

38 Hay tres firmantes de España: Ángel María Casas Gragea, Jesús Ferreiro y Antonio Garrido Torres.



Para algunos críticos, esta iniciativa sería la variante social de las propuestas del nuevo desarrollismo, pero desde una ruptura con el neoliberalismo, aún a las corrientes radicales del keynesianismo y cercana a las teorías de la dependencia. Por ello es llamativo que el social-desarrollismo proponga una especie de capitalismo de Estado, con gran presencia de empresas públicas, controlando el poder del capital financiero y favoreciendo a la burguesía industrial, con un protagonismo de la burocracia pública, a la que se le atribuiría independencia social, lo que no está en absoluto contrastado por los hechos, por el contrario, se podría afirmar que la burocracia es una imitadora de la burguesía y no su rival (Katz 2015).

2.3. La nueva economía estructural

Otra propuesta que ha aparecido en los últimos años al calor de la reemergencia de China es la economía estructural, distinta de la del neodesarrollismo, si bien tiene también un marco (en este caso exclusivamente) neoclásico. Se trata de una propuesta surgida de los funcionarios del Banco Mundial, siendo su proponente Justin Yifu Lin, que fue vicepresidente senior y economista jefe del banco entre 2008 y 2012 y probablemente el economista más influyente de China en la actualidad.

La propuesta parte de la base, como no podía ser por menos, de que el mercado es el mecanismo que asigna eficazmente los recursos y el Estado tiene como papel principal propiciar la modernización industrial y las mejoras en infraestructura. El crecimiento sostenible e integrado a largo plazo sería la fuerza que impulsaría la reducción de la pobreza. En palabras de Lin:

El marco propuesto, denominado enfoque neoclásico respecto de sus estructuras y el cambio en el proceso de desarrollo económico, o nueva economía estructural, se basa en algunos de los conocimientos de la vieja escuela de economía estructuralista. Pone de relieve la idea de que las características estructurales deben ser consideradas en el análisis de: (i) el proceso de desarrollo económico; y (ii) la función del Estado como facilitador que ayuda a un país en desarrollo a convertir su estructura atrasada en una moderna. Sin embargo, este nuevo marco también considera que las diferencias estructurales entre los países en vías de desarrollo y los desarrollados son en gran parte endógenas a las estructuras de su dotación de recursos y determinadas por las fuerzas del mercado, en lugar de ser una consecuencia de la distribución del poder u otras rigideces determinadas exógenamente, como suponía el antiguo enfoque estructuralista (Lin 2010, 2).

Queda meridianamente claro que es una mera operación cosmética de la economía neoclásica, y de sus epígonos colocados en el Banco Mundial, para seguir manteniendo su validez como teoría explicativa en su vertiente más extrema de las expectativas racionales, simplemente añadiendo a la teoría del crecimiento una consideración sobre la estructura industrial de un país a la hora de formular una políticas de desarrollo. Por supuesto y por mucho que se afirme lo contrario, se mantiene la concepción lineal del desarrollo: los países “en vías de desarrollo” conseguirán alcanzar a los países si es que siguen las recomendaciones propuestas, por mucho que se mantenga que las “estructuras económicas óptimas” son diferentes en las diversas etapas del desarrollo, que sería entonces un proceso continuo que no se puede dividir en etapas rígidas o específicas a la Rostow. Y se niega que exista una dicotomía entre dos grupos de países, los de bajos ingresos versus los de altos ingresos, rechazando enérgicamente la teoría de la dependencia, pues hay oportunidades para que todos los países en desarrollo superen unas las “tendencias históricas negativas” mediante la diversificación de su economía y el desarrollo de industrias compatibles



con su ventaja comparativa, acelerando el crecimiento y logrando la convergencia.

No es sino una vuelta de tuerca a la teoría de la modernización. Así, se sostiene que “debido a que la estructura industrial de una economía en un momento determinado del tiempo es endógena respecto de su abundancia relativa de mano de obra, capital y recursos naturales en ese momento, la velocidad del proceso de modernización y desarrollo industrial depende de la velocidad de la modernización de su dotación de factores, como asimismo del mejoramiento correspondiente de la infraestructura” (Lin 2010, 16). El elemento clave vuelve a ser o, no ha dejado nunca de ser, la ventaja comparativa: “Cuando las empresas optan por incursionar en la industria y adoptar tecnologías que son coherentes con la ventaja comparativa determinada por la dotación de factores del país, la economía logra su máxima competitividad” (Lin 2010, 16). Para que esto pueda ocurrir, “el sistema de precios debe reflejar la escasez relativa de los factores en la dotación de recursos del país. Por lo tanto, un mercado competitivo debe ser el mecanismo fundamental de la economía para la asignación de los recursos en cada etapa de su desarrollo” (Lin 2010, 17).

Por lo que respecta al papel del Estado, este enfoque sostiene que el papel del Estado en la modernización industrial “debe limitarse a la entrega de información sobre las nuevas industrias, la coordinación de inversiones relacionadas en diferentes empresas en la misma industria, la compensación de externalidades de información para empresas pioneras y la creación de nuevas industrias a través de la incubación y el fomento de la inversión extranjera directa. El Estado también necesita asumir efectivamente su función directiva en la mejora de la infraestructura física y no física a fin de reducir los costos de transacción en las empresas y facilitar el proceso de desarrollo industrial de la economía” (Lin 2010, 22). Ni una palabra sobre la corrección de la desigualdad, la marginalidad, siquiera la pobreza que nos encontramos en los países “en vías de desarrollo”, que en absoluto se pueden desligar del mismo proceso de industrialización. Como moderadamente señala Stiglitz en la discusión de la propuesta de la nueva economía estructural

respecto a la pobreza: “Mientras el crecimiento puede ser necesario para una reducción sostenida de la pobreza, no es suficiente” (Stiglitz 2012, 61).

En la discusión que sigue a las propuestas de Lin, recogida en una publicación del Banco Mundial, donde se trae a colación de nuevo lo ocurrido en Japón y Corea del Sur y también en Finlandia, uno de los intervinientes es Ha-Joon Chang. Chang señala que no tiene sentido que el papel del Estado sea facilitar la explotación de la ventaja comparativa del país; al contrario, lo que tiene que hacer es desafiar esa ventaja comparativa para modernizar su industria, que es precisamente lo que hicieron Japón y Corea del Sur. Y también critica los supuestos del modelo neoclásico en el que se basa Lin para las ventajas comparativas, el de Heckscher-Ohlin-Samuelson, pues en ese modelo se asume que hay movilidad perfecta de los factores, un supuesto totalmente inadecuado para el medio plazo, así como también que sólo hay una tecnología para producir un producto en particular y que todos los países tienen la misma capacidad para usar esa tecnología (Chang 2012, 120-125).

Hay desde luego una falta de rigor científico, quizás una falta de honradez, cuando se afirma sin complejos que, a partir de lo ocurrido con las políticas keynesianas aplicadas en la crisis de 1973, la “revolución” de las expectativas racionales refutó la base teórica estructuralista respecto del papel Estado en la utilización de la política fiscal y la política monetaria para el desarrollo económico (Lin 2010, 9). Pues son bien conocidos los supuestos en los que basa la teoría de las expectativas racionales, pero más aún que los estudios empíricos disponibles han rebatido o no han conseguido demostrar sus supuestos, por ejemplo que se cumpla el llamado principio de equivalencia ricardiana (deuda e impuestos son lo mismo).

Por otra parte, se trata de una exposición totalmente sesgada de la evolución de la teoría del desarrollo, en particular quiénes son para él



los estructuralistas (Chang, Lewis, Myrdal y Hirschman, aunque luego en nota al pie (nº 15; 12) llama antigua economía estructural a las contribuciones de Prebisch y Furtado, así como a Taylor y Justman y Ben Gurion que, en mi opinión, no tienen nada que ver, al menos Taylor, aunque denomine a su macroeconomía “estructuralista”, más bien sería una economía heterodoxa que tiene en cuenta las relaciones sociales y la distribución y donde el término estructural se usa en el sentido de la teoría del crecimiento y cambio estructural de Luigi Pasinetti³⁹.

3. DESARROLLOS ALTERNATIVOS Y ALTERNATIVAS AL DESARROLLO

3.1. Desarrollo humano, decrecimiento y post-crecimiento

Como un paso previo, antes de entrar en las propuestas del BV a las que voy a dedicar el siguiente apartado, me parece necesario dar cuenta, aunque sea de manera sumaria, de un conjunto de propuestas que rechazan el concepto de desarrollo, por ser una metáfora tomada del mundo natural que se desvincula totalmente de la realidad al conectarse con el crecimiento económico y convertirse de hecho en su sinónimo (Acosta 2014, 11). De hecho esa metáfora ha sido utilizada tanto por los economistas ortodoxos como por los heterodoxos, también por los de la teoría de la dependencia y las nuevas escuelas desarrollistas, de

³⁹ Una breve explicación de la relación entre el pensamiento estructuralista y los trabajos de Taylor la proporciona Guillén Romo (2007, 311), aunque no menciona a Pasinetti, cuya obra más importante sobre el cambio estructural se publica en 1993: *Structural economic dynamics. A theory of the economic consequences of human learning*. Cambridge. Cambridge University Press.

manera que el problema no es cuál es el camino al desarrollo, sino el propio concepto. Porque si el desarrollo es repetir, alcanzar el estilo de vida de los países del centro, resulta irrepetible a nivel global. Es más, se afirma que lo que hoy rige en los países del centro es el *mal desarrollo*.

El inicio sobre la manera de conceptualizar el desarrollo y su medición tiene un hito importante en las propuestas de Amartya Sen cuando planteó que el crecimiento no es un fin, sino un medio, y que incluso para ciertos fines importantes ni siquiera es un medio muy eficaz. De lo que se trataría es de ampliar las capacidades del ser humano y lo que cuenta es lo que las cosas hacen por la vida de las personas, de manera que el desarrollo debería preocuparse por lo que las personas pueden o no hacer, vivir más, vivir con salud, estar bien alimentados, ser capaces de leer, alimentarse, participar en la vida social. Para Sen la riqueza en forma de dinero o de recursos no sería una buena manera de medir el bienestar, por lo que en vez de utilizar medidas de riqueza, de utilidad o de preferencias reveladas deberíamos tratar de definir y perseguir directamente el bienestar, por lo que propone que el objetivo de las actividades económicas debería formularse en el ámbito de las capacidades. Las capacidades serían las libertades reales de las que las personas disfrutan para promover o alcanzar funcionamientos (*functionings*) valiosos. A su vez los funcionamientos son las formas de ser y hacer que las personas valoran realmente y que tienen razones para valorar (Sen 1995, 40). Posteriormente Sen (2000) consideró que el desarrollo puede concebirse como un proceso de expansión de las libertades de las que disfrutan las personas, más allá de las versiones estrechas que lo identifican con el crecimiento económico o con la modernización social, por lo que exigiría la eliminación de las principales fuentes de privación de la libertad.



Para tratar de hacer operativos los planteamientos de Sen se elaboró el Índice de Desarrollo Humano, siendo muchas las críticas que ha recibido, dando lugar a una variedad de índices para medir el bienestar⁴⁰. Lo que quiero resaltar es que una parte de la insatisfacción con estos intentos de medición aparece ligada a la misma posibilidad de medir o evaluar el bienestar y, con ello, el crecimiento o el desarrollo. Surgen entonces un conjunto de análisis que, ligados a la posibilidad o no de salir del subdesarrollo, cuestionan que para ello haya que crecer, que haya que desarrollarse como forma de aumentar el bienestar.

Como relata Koldo Unceta (2014), un primer grupo de críticas se refieren a que el crecimiento del PIB supuestamente no trajo consigo una reducción de la pobreza y la desigualdad⁴¹. Una segunda anomalía es el deterioro creciente del medio ambiente y de los recursos naturales asociados al aumento del PIB. El tercer problema fue la incapacidad de avanzar en una mayor igualdad de género. Y una cuarta disfunción fue la no correspondencia entre crecimiento económico y el respeto a la libertad y los derechos humanos. Estos fracasos llevaron a algunos autores a hablar de mal desarrollo.

Surgieron entonces nuevas aproximaciones en las que se cuestiona directamente el concepto de desarrollo. Por un lado, estarían aquellos que consideraron un error asumir una relación automática entre crecimiento y bienestar. Por otro lado estarían aquellos que sugieren “que no hay espacio para redefinir (o) reconducir el *desarrollo*, ya que éste representaría, intrínsecamente, una forma de entender la existencia humana basada en el productivismo, el dominio sobre la naturaleza, y la defensa de la modernización occidental, con su irremediable secuela

40 Para un recuento reciente de estos indicadores me remito a los trabajos recogidos en el libro editado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador (INEC, 2015). Puede verse también la propuesta de elaborar un índice o *línea de codicia* en Larrea (2014).

41 Los datos no parecen sostener esta crítica: entre 2000 y 2012 la pobreza en la región se reduce cuando aumenta el PIB; mientras que la distribución del ingreso ha mostrado una tendencia a la mejora, aunque siga existiendo una elevada desigualdad (CEPAL 2013).

de víctimas y fracasos” (Unceta 2014, 64). Y como consecuencia proponen un análisis post-desarrollista, según el cual tanto el desarrollo como el subdesarrollo son nociones que tienen su origen en una mirada occidental a la realidad, “incapaz de comprender los valores de las distintas culturas y civilizaciones y su aportación al bienestar de los seres humanos” (Unceta 2014, 66). Se niega entonces la posibilidad de elaborar una teoría que explique los diferentes aspectos que caracterizan la evolución de las sociedades, rechazando así cualquier idea de progreso que indique una dirección común.

Otra reacción ante este estado de las cosas son las propuestas de decrecimiento y de post-crecimiento o postdesarrollo⁴², que responden a dos corrientes críticas con el crecimiento y sus consecuencias económicas y sociales: una es el decrecimiento a la francesa, que sería la conjunción de dos perspectivas, la proveniente de la ecología política y la proveniente de la crítica al concepto de desarrollo; la otra plantea la idea de un crecimiento sostenible. Por un lado se reivindicaría el *decrecimiento* como un elemento aglutinador o movilizador, sin llegar a definirlo, pues de lo que se trata es de reducir la dimensión física del sistema económico por razones ecológicas, sociales y democráticas. Por otro, estarían aquellos que proponen una economía en menor escala, con menos producción y menos consumo, un decrecimiento sostenible, centrado en los aspectos físicos, los flujos de materiales y energía, pero no en los flujos monetarios, por lo que se plantea un post-crecimiento, una nueva forma de organización de la producción y de la sociedad misma. Si el decrecimiento tiene como objetivo la reducción del PIB y de los niveles de consumo, sobre todo en los países ricos, así como la atención a ideales sociales como la suficiencia, el post-crecimiento hace referencia a una sociedad y una economía que supere, que renuncie a la orientación al objetivo del crecimiento económico como forma de conseguir y mejorar el bienestar. En este contexto

42 Postdesarrollo es el término que utiliza Escobar (2005).



es donde van a surgir las críticas al *extractivismo*, entendido como “aquellas actividades que remueven grandes cantidades de recursos naturales que no son procesados (o que lo son limitadamente) en su país de origen y sirven, sobre todo, para la exportación en función de la demanda de los países centrales. La actividad extractiva no se limita a los minerales o al petróleo. Hay también extractivismo agrario, forestal e inclusive pesquero” (Acosta 2014, 109). El extractivismo estaría ligado a la separación entre centro y periferia, en la medida en la que unas regiones se especializaron en la extracción y exportación de materias primas, mientras que otras se dedicaron a la producción y exportación de manufacturas, utilizando los recursos naturales de los países de la periferia. Un modelo que forma parte de la dependencia de los países de la periferia.

Es en el marco del post-crecimiento donde se van a insertar las propuestas del BV, en la medida en la que lo que se pretenda sea una estrategia que deje de lado al crecimiento, lo que para Koldo Unceta (2014, 164-170) supone atender a tres dimensiones: (i) la desmaterialización de la producción, que implica una organización económica más eficiente, basada en un menor consumo de energía y materiales y con una apuesta por el reciclaje; (ii) la desmercantilización, reduciendo la esfera del mercado y sobre todo de la financiarización de la economía; y (iii) la descentralización de las actividades económicas y el cambio en la escala de la producción y el intercambio.

3.2. Los planteamientos y propuestas del Buen Vivir ¿alternativa al desarrollo?

Como se señaló en el apartado introductorio, en 2008 en el Ecuador y en 2009 en Bolivia, sus respectivas nuevas constituciones incorporaron una expresión que hasta entonces creo que era completamente desconocida en los países ricos y su periferia y bastante desconocida en los propios países que lo llevan a sus constituciones: el BV y el vivir bien respectivamente. El alcance de la expresión es mucho mayor

en la Constitución de Ecuador que en la de Bolivia, pues en Ecuador aparece el BV como fundamento de un conjunto de derechos para los ciudadanos y de deberes para el Estado, ocupando los derechos la misma jerarquía que otros derechos, así como base de lo que sería un nuevo régimen de desarrollo, mientras que en Bolivia las referencias al “vivir bien” aparecen en la sección que trata de las bases fundamentales del Estado como principios ético-morales y no como derechos (Gudynas y Acosta 2011a).

Son muy numerosos los trabajos que se han publicado sobre el BV desde la aprobación de las constituciones de Ecuador y Bolivia, por lo que haré una selección que se adecue a los fines de este ensayo. Aun así me permito recomendar dos recopilaciones entre las varias existentes, la de Alejandro Guillén y Mauricio Phélan (2012) y la de Gustavo Endara (2014).

Hay dos polémicas al respecto de la expresión que recogen las Constituciones de Bolivia y de Ecuador. La primera es cómo se han traducido los términos originales procedentes del kichwa en Ecuador y del aymara en Bolivia. En la lengua kichwa la expresión que se recoge en la Constitución de Ecuador es *sumak kawsay*, que se traduce como “buen vivir”, pero su significado realmente no sería ese, sino que la traducción más correcta sería para algunos “vivir bonito” o “vida dulce” (Quijano 2011, 77), podría traducirse también como “convivir en armonía y límpido” (Oviedo 2012, 52) o como “vivir plenamente” (Estermann 2014, 71), mientras que el BV sería *alli kawsay*, estando ligado su significado al sistema comunitario como su columna vertebral, pero sin restringirse al ser humano. En la lengua aymara el término es *suma qamaña*, y podría significar “buen convivir”, siendo en este caso una expresión muy reciente que “para algunos fue creada por intelectuales aimaras, ya que no es parte del “lenguaje cotidiano o las representaciones locales” de esas comunidades” (Gudynas y Acosta 2011a, 74). Los autores indígenas que defienden esta propuesta argumentan que el hecho de que se hayan abandonado los términos originales y sólo se utilice el término en castellano responde a que se



ha convertido en un proyecto posmoderno de la “Nueva Izquierda”, que se alejaría de una visión que insistiría en la exclusividad de los pueblos indígenas en la autoría de dicho concepto, mientras que el *sumak kawsay* es una vivencia antiquísima en las comunidades por parte de las naciones originarias de los Andes (Oviedo 2014, 151). Por ello la polémica va más allá de una cuestión lingüística, dadas las connotaciones políticas que tiene utilizar una u otra traducción o utilizar el término en castellano o en la lengua indígena⁴³.

La segunda polémica se refiere a si la expresión BV es una invención reciente, una tradición inventada, que aparecería a partir del año 2000 como el producto de intelectuales urbanos y mestizos o, por el contrario, tiene una existencia milenaria. Para unos se trata de un concepto pretendidamente indígena, que “no proviene directamente del movimiento indígena y su larga tradición de criticar la idea de desarrollo para reivindicar la protección de la naturaleza. En las críticas provenientes del movimiento indígena no se habló nunca del BV o del *Sumak Kawsay*, es decir, un concepto único que integrara esa crítica al desarrollo capitalista. Este concepto, se dice, aparece por primera vez en publicaciones posteriores al 2000 (Altmann 2013, 284). Sin embargo, cuando se leen los testimonios de indígenas, reunidos en una investigación de campo realizada por el Proyecto Andino de Tecnologías Campesinas (PRATEC) (Varios Autores 2002), aparece el término *suma qamaña* o similar en la lengua aymara y el término *alli kawsay* en la lengua quechua⁴⁴. Se trata por tanto y sin dudar de un uso antiguo, que si existe entre los pueblos nativos del Perú por lógica tiene que existir también entre los pueblos indígenas de Bolivia y Ecuador

43 Sobre los diferentes sentidos y usos del “buen vivir” ver Gudynas (2014).

44 “Lo que se escucha en el medio rural aymara es *suma sarnaqaña*, *suma jakaña* o *k’uchi jakaña utjayasiña* que traducido al castellano sería: vivir bien a gusto y criando la vida con alegría” (Varios Autores, 2002; 19). En los *ayllus* (comunidades) quechuas de Pukara (Perú) hablan de que los abuelos utilizaban los términos *allin kawsay* (vivir bien), *sumak kawsay* (vivir bonito) y *mishk’i kawsay* (dulce vivir), y lo mismo sucede en muchas otras comunidades andinas.

por lo que, a mi juicio, lo que se confunde es la existencia del término entre los indígenas con su utilización en el debate político, cuando las comunidades indígenas se constituyen como movimiento político, con un discurso renovado basado en la reivindicación de la nacionalidad indígena, la autonomía territorial y la interculturalidad, con un énfasis particular en la defensa de la *pachamama* (el universo o, también, la madre tierra), es decir, de la naturaleza y de la biodiversidad⁴⁵.

Lo que esas dos polémicas manifiestan es que nos vamos a encontrar, de nuevo, con diversas interpretaciones, distintos enfoques, sobre lo que se entiende por el BV, por su contenido, si bien como señala Koldo Unceta (Unceta 2014), se sitúan entre la negación del concepto de desarrollo y la búsqueda de un concepto alternativo de desarrollo⁴⁶. Tal como ha analizado León (2015), se pueden identificar tres corrientes de pensamiento en Ecuador: la indigenista/culturalista (Viteri 2000), la ecologista/postdesarrollista (Acosta 2013) y la socialista/ecomarxista (Ramírez 2012a, 2012b).

Las corrientes indigenista/culturalista y la ecologista/postdesarrollista tienen en común su rechazo del concepto de desarrollo, sobre todo cuando se lo identifica como crecimiento económico, pues se considera una “colonialidad” del poder (Quijano 2011) producto de la imposición cultural del eurocentrismo, razón por la que “se requiere plantear una crítica tendiente a superar la idea convencional de “progreso” y su consecuencia dominadora: el “desarrollo”, con todas sus propuestas de corrección instrumental, siempre enmarcadas en la lógica capitalista. El objetivo es pensar en un mundo diferente y superar al capitalismo y a todas las visiones antropocéntricas que de él se alimentan” (Acosta y

45 Por otra parte, hay un texto de 1993, *Mundos míticos*, escrito por Carlos Viteri Gualinga, indígena amazónico, en el que hace referencia al *sumac causai*, escrito de esa manera, y lo describe como vida armoniosa. Agradezco al profesor Mauricio León el haberme proporcionado esta referencia.

46 Para un análisis detallado de las relaciones entre el *sumak kawsay* y los conceptos de desarrollo y subdesarrollo puede verse Álvarez García (2013, 42-45).



Cajas 2015, 134). De hecho en los pueblos indígenas andinos no existe una idea análoga a la de desarrollo, ni tampoco la de bienestar.

Pero si, como hemos visto, para la corriente indigenista/culturalista, el BV (el *sumak kawsay*, pues prefieren usar el término en las lengua indígenas) es algo ancestral, es “un proyecto cultivado en cientos de generaciones por los pueblos andinos” (Oviedo 2014, 138), para la ecologista/postdesarrollista es un concepto en construcción en el que participan no solo los pueblos indígenas, que busca una economía solidaria en una sociedad des-mercantilizada, “una sociedad con mercado para no tener una sociedad de mercado” (Acosta 2011, 200), como resultado de un proceso de transición hacia el post-capitalismo.

La corriente socialista/ecomarxista es la que se recoge en la Constitución de Ecuador y la que orienta las políticas del actual Gobierno, señalando León (2015) que se asemeja al concepto de desarrollo como expansión de libertades dentro del enfoque de capacidades de Amartya Sen. Es una alternativa de desarrollo, un proyecto nacional de desarrollo que se acerca mucho a las propuestas del nuevo desarrollismo (Guillén 2013) y que como propuesta desarrollista exige una métrica, un tema en el que se está trabajando intensamente, como muestran los trabajos que se están realizando en el Instituto Nacional de Estadística y Censos de Ecuador⁴⁷. De hecho, en la propia Constitución de Ecuador se considera

47 León (2015) y los trabajos presentados en la Conferencia Internacional sobre Métricas Alternativas del Buen Vivir y el Bienestar que tuvo lugar en Quito, Ecuador, los días 2 y 3 de julio de 2015 (INEC 2015). Pero hay que señalar que Acosta, que se adscribe a la corriente ecologista/postdesarrollista, también está a favor de una métrica, a la que se oponen otros autores de la misma corriente: “con esta propuesta del Buen Vivir, al cuestionar los tradicionales conceptos del llamado desarrollo, se convoca a construir sistemas de indicadores propios. Estos nuevos indicadores constituyen una gran oportunidad no sólo para denunciar las limitaciones y falacias de los sistemas de indicadores dominantes..., al discutir metodologías para calcular de otra manera y con renovados contenidos otros índices de otros desarrollo, se avanzará en el diseño de nuevas herramientas para intentar medir cuán lejos o cuán cerca estamos en la construcción de sociedades democráticas y sustentables” (Acosta 2011, 44-45).

que el BV se garantiza por medio de un “régimen de desarrollo” (art. 275), lo que da lugar a las elaboraciones de Planes Nacionales para el Buen Vivir, en el caso de Ecuador, o de Planes Nacionales de Desarrollo (para Vivir Bien) en el caso de Bolivia. Hay incluso quien plantea la necesidad de construir un “régimen de bienestar” del BV o para el Vivir Bien, entendido en el sentido que para ese concepto propuso en su día Esping-Andersen (Minteguiaga y Basart 2015, 62-63)⁴⁸.

En Bolivia y en Ecuador, desde la aprobación de sus Constituciones, se han producido debates enconados entre las corrientes o enfoques ecologista/postdesarrollista y socialista/ecomarxista, no sólo académicos, también y principalmente políticos, centrados en la naturaleza real del modelo económico adoptado, con especial énfasis en la deriva extractivista en la que habrían caído los gobiernos, contraria a los planteamientos ecologistas y de post-crecimiento⁴⁹.

Un primer debate, centrado en el caso de Ecuador, es el planteamiento contenido en los Planes Nacionales de Desarrollo, según los cuales el desarrollo es la realización del BV y la construcción y realización del BV es la que permite esa nueva visión. Surgen a este respecto dos cuestiones. La primera es que, como ya se ha señalado, la concepción del BV se basa de hecho en una concepción occidental del desarrollo, derivada de las propuestas de Amartya Sen, el desarrollo integral humano

48 Hay quien ha señalado (Ceceña 2014, 16) que en las Constituciones de Bolivia y Ecuador se han recogido, “de manera un poco esquizofrénica”, las tensiones entre las dos grandes visiones del mundo, las afines a la naturaleza derivadas de la visión de la *pachamama*, y la antropocéntrica con su apego al desarrollo.

49 El debate entre los tres enfoques le recuerda a uno al debate entre los enfoques de la dependencia de cuarenta años atrás. Y no podían faltar los que niegan que planteamientos como el buen vivir, que se equiparan a los de la lucha contra la pobreza, entendidos como una lucha defensiva de los derechos de la naturaleza, “no son más que estrategias o batallas imaginarias (...) Creer que los esquemas del pasado pueden servir para pensar y cambiar las realidades actuales es una evasión mental, ya que los problemas presentes no se pueden tratar con soluciones pasadas” (Sánchez Parga 2011, 31). En el debate sobre el extractivismo ha participado con varios trabajos Álvaro García Linera, vicepresidente de Bolivia, ver al respecto Tzeiman (2013).



sostenible. “La cuestión crucial es si el *buen vivir* se está convirtiendo en otro instrumento discursivo y un término cooptado, funcional al Estado y sus estructuras y con poco significado para la transformación real intercultural, intraepistémica y plurinacional” (Walsh 2010, 20). La segunda se refiere al significado y orientación del desarrollo. En los Planes el desarrollo se concibe en el contexto del Estado: “En este sentido *buen vivir* como desarrollo es el Estado. Y es el Estado el que significa en términos tecnocráticos, económicos y humanísticos qué es desarrollo y *buen vivir*” (Walsh 2010, 20). Con lo que la posibilidad de “pensar” otras filosofías, cosmovisiones y modos de vida relacionales colectivos no centrados en el individuo y sus capacidades y potencialidades está notablemente ausente. Bien es cierto que estas críticas parecen dar a entender que el Estado no es capaz de emprender cambios en la dirección deseada o de poner límites al capital o a los mercados.

En el mismo sentido, Radcliffe (2015) pone de manifiesto que las políticas que se están adoptando en estos países no son post-desarrollistas, aunque estén conformadas en diversos grados por las demandas de los movimientos sociales de alternativas al desarrollo “de siempre” y contra el neoliberalismo. Más bien, “reflejan la *realpolitik* del limitado margen de maniobra de los estados pos-coloniales (y hasta recientemente neoliberales) en la economía global, y los arraigados vínculos sociales y económicos que permanecen tercamente resistentes a los cambios políticos” (Radcliffe 2015, 861). La introducción de alternativas en la planificación y en las políticas macroeconómicas no ha conseguido proporcionar ningún cierre a la eternamente contestada noción de desarrollo. De hecho las organizaciones internacionales activamente involucradas en la financiación de iniciativas de la sociedad civil no han dejado de utilizar el vocabulario y la métrica del enfoque del desarrollo humano y de las capacidades en sus programas. “Las políticas públicas post-neoliberales han convertido el arte de gobernar en la gestión de las expectativas del electorado, con soluciones rápidas, tales como la dependencia de la demanda mundial de recursos naturales y de la energía, el mismo tipo de macroeconomía que los escritores de la dependencia criticaron hace medio siglo” (Radcliffe 2015, 864).

Un segundo debate, relacionado con el anterior, es si el BV no es otra cosa que una ideología funcional para un modelo de desarrollo primario exportador, antitético con el BV, “que utiliza el concepto como programa movilizador para alcanzar la verdadera utopía desarrollista y modernizadora detrás del plan estratégico del Gobierno de Correa, un proceso de desarrollo que debería culminar en una diversificación de la estructura productiva” (Caria y Domínguez 2014, 140). Analizando lo ocurrido con las políticas de redistribución de la tierra y el agua, para estos investigadores el BV se ha convertido en Aparato Ideológico de Estado (en el sentido de Louis Althusser), aunque también cabría una lectura gramsciana del BV “como generador de ‘consenso activo’, o ideología que incorpora los intereses de los grupos sociales sobre los cuales se ejerce, en la medida en que en su nombre se han desplegado políticas sociales de apoyo a sectores marginalizados, que en muchos casos han generado impactos positivos importantes. Pero esto se ha hecho sin afectar en lo esencial lo que Gramsci llamaba el control sobre el ‘núcleo decisivo de la actividad económica’” (Caria y Domínguez 2014, 151). Para estos autores, la manera en la que se está implantando el BV no sería otra cosa que un proyecto de modernización capitalista, basado en el petróleo como vía al socialismo, ocupando un papel cada vez menos central en la legitimación del régimen, que se habría ido desplazando hacia un cambio en la matriz productiva como objetivo prioritario de la consecución del BV. Puede añadirse que el cambio en la matriz productiva, el cambio estructural, sería un medio para conseguir el fin, el BV, acercándose con ello a las propuestas de estructuralistas y neo-estructuralistas.

El tercer debate tiene un contenido más jurídico-político que económico, relacionado con la cuestión de si se pueden garantizar derechos a la Naturaleza, tal como está recogido en la Constitución de Ecuador (art. 10). Dos trabajos independientes (Sánchez Parga 2011; Arias 2012) ponen seriamente en cuestión que se puedan otorgar derechos a la naturaleza. En primer lugar, porque la naturaleza no puede reclamarlos, ni ejercerlos. Al atribuir derechos a la naturaleza se le está otorgando una condición personal de sujeto, una condición jurídica,



pero también se sustrae a la persona humana de los derechos que se le atribuyan. Paradójicamente al dotarle a la naturaleza de derechos se está incurriendo en antropomorfismo, que es lo que se critica. Y, lo que es peor, al declarar a la naturaleza como sujeto de derecho, en términos prácticos “viabiliza prácticas extractivas legitimadas por la vía de la reparación de que pueden ser objeto todos los sujetos de derecho, en este caso la naturaleza” (Arias 2012, 110), lo que significa que es algo que se puede vender, comprar y ser reparado, justo lo que quieren las empresas transnacionales. De manera que, declarar a la naturaleza como sujeto de derecho cuestiona la potencialidad del BV como alternativa al sistema actual.

Son por tanto las personas las que ejercen derechos y obligaciones respetando y protegiendo a la naturaleza, en la medida en que son derechos humanos fundamentales. Habría que reconocer que esos derechos humanos comportan unas obligaciones con la naturaleza y que sólo en este sentido podrían ser entendidas como derechos de la naturaleza. “Es la separación producto del capitalismo entre naturaleza y condición humana, entre naturaleza e historia, lo que hoy impide comprender que la ‘destrucción de la naturaleza’ coincide con la destrucción de la condición y sociedad humanas; no tanto porque aquella acarree ésta, sino más bien porque ésta provoca aquella” (Sánchez Parga 2011, 46). Por tanto, lo que habría que cambiar son las relaciones sociales de explotación y dominación del capitalismo. Bien es cierto que se podría considerar que el reconocimiento de derechos a la naturaleza es meramente declarativo y que es difícil o no hay voluntad de hacerlos operativos.

CONSIDERACIONES FINALES: BUEN VIVIR, DEPENDENCIA Y DESARROLLO

En este último apartado trataré de responder a dos preguntas a modo de colofón. En primer lugar, ¿en qué medida se pueden integrar los análisis sobre la teoría de la dependencia como explicación de la situación de formaciones sociales como son los países de América Latina (pero también del sur de Europa) y las propuestas de cambio radical, económico y social, que se autodenominan el BV?

La respuesta es compleja porque depende de a cuál de los enfoques de la teoría de la dependencia nos refiramos y a cuál de los enfoques del BV. Si los enfoques de la dependencia se interpretan en clave de las propuestas desarrollistas y adoptamos alguno de los dos enfoques del BV, el indigenista/culturalista o el ecologista/posdesarrollista, mi respuesta es que no son compatibles, pues estos dos enfoques del BV plantean salirse de la concepción dominante del desarrollo. Como señala Dávalos (2008, 147), estamos en un ámbito epistemológico diferente. Sólo serían compatibles cualquiera de los enfoques de la dependencia con la concepción socialista/ecomarxista del BV.

Ahora bien, no tengo la menor duda de que la teoría de la dependencia (frente a las escuelas neodesarrollistas) sigue siendo una explicación válida de lo que ocurre en muchos países del mundo, en la periferia y en la semi-periferia del sistema capitalista mundial.

La teoría de la dependencia, en la que el elemento central es la distinción entre un centro y una periferia, añadiendo tras el proceso de globalización capitalista la existencia de semiperiferias, permite explicar de manera válida lo que ha ocurrido y ocurre en cada país, teniendo en cuenta que las formas de inserción de cada país en el sistema capitalista mundial son diferentes y cambiantes, pues como ya quedó claro en Braña, Buesa y Molero (1984), considero más correcta la forma en la que explicaron la dependencia Cardoso y Faletto, aunque no tanto en las



interpretaciones posteriores de Cardoso sobre el desarrollo dependiente asociado y sus secuelas del nuevo desarrollismo. De que de lo que se trata es de analizar la forma en que cada país se inserta, en diferentes momentos del tiempo, en el capitalismo global, lo que por supuesto depende de los conflictos y acuerdos entre los grupos y clases sociales. En este sentido la teoría de la dependencia es una alternativa válida a las explicaciones basadas en la dicotomía desarrollo-subdesarrollo y en las basadas en un concepto eurocéntrico de modernidad.

Por otra parte, el BV, en sus tres enfoques, es una propuesta para salir de la periferia del capitalismo, en dos de los casos de manera mucho más radical que en el enfoque socialista/ecomarxista pues, como ya se ha expuesto, las propuestas de los enfoques indigenista/culturalista o el ecologista/posdesarrollista, sobre todo las de este último, plantean con claridad el post-crecimiento y con ello la ruptura con los “paradigmas” desarrollistas. Hasta ahora conocemos cuáles son las propuesta y políticas del enfoque socialista/ecomarxista, que son las propuestas que se estarían llevando a cabo por los gobiernos de Bolivia y de Ecuador. Si bien el enfoque ecologista/posdesarrollista está haciendo un esfuerzo por ofrecer un programa completo de medidas, sirva de ejemplo el libro colectivo “La osadía de lo nuevo” publicado por la Fundación Rosa Luxemburg en Ecuador, en particular el trabajo de Acosta y Cajas (2015), aunque a los que les gusta la descalificación les sea fácil hacerla, dado que hacen su propuesta “desde la utopía”. Entre ellas destaco las dirigidas a la reforma completa de las instituciones económicas mundiales, entre otras sus propuestas de un Banco Central Mundial, de un Código Financiero Internacional, de un Tribunal Internacional de Resolución Equilibrada de Diferencias, de un Tribunal Internacional de Arbitraje de Deuda soberana (Acosta y Cajas no se libran del cambio neoliberal en la denominación de la deuda pública como deuda soberana). Como señalan a pie de página, hay que impedir que las actuales instituciones económicas mundiales, “en medio de la actual crisis, formen nuevos países capitalistas subdesarrollados (especialmente en Europa, pero sin quitar los ojos en el Sur global), con nuevos ciclos de endeudamiento y condicionalidades, como sucedió en las décadas del 80 y 90. Ahora el

ajuste estructural se ha enfocado en las economías periféricas del Norte global” (Acosta y Cajas 2015, 158).

En resumen, podría decirse que los enfoques de la dependencia son una explicación de lo que ha ocurrido en el pasado y de dónde se está ahora, mientras que el BV nos ofrece diversas maneras de salir de ahí.

La segunda pregunta es: ¿puede aportar la propuesta del BV alguna idea para construir una alternativa política, económica y social distinta con la que superar el modelo de capitalismo depredador en el que estamos inmersos países como España, países supuestamente “desarrollados” hoy de nuevo devenidos en periferia?

Creo que para países como España, son limitadas las enseñanzas que pueden obtenerse de las políticas que se están aplicando en Bolivia y Ecuador, basadas en el enfoque socialista/ecomarxista, en la medida en que tratan de recorrer un camino hacia el “desarrollo”, incluyendo la construcción de un Estado del Bienestar, puesto que España ya ha recorrido ese camino. Pero en el ámbito estrictamente económico, a uno le gustaría aprender algo de cómo salir de la actual crisis sabiendo que no se tiene moneda propia (caso del Ecuador con el dólar y España con el euro), a partir de una reflexión crítica de la experiencia de Ecuador⁵⁰.

En todo caso, una de las aportaciones más importantes de la propuesta del BV es considerar al ser humano como un ser que tiene una esfera individual material y espiritual, un ser social y un ser que es parte de la naturaleza, tres aspectos que son inseparables. Y sin duda el BV es una alternativa que se fundamenta en una economía solidaria y de los cuidados, del bien común, sostenible y en armonía con la naturaleza y de respeto a la biodiversidad, actualmente ausente casi por completo, siempre hay excepciones, en las reflexiones de los intelectuales europeos y de los técnicos al servicio de los partidos social-demócratas,

50 Dos ejemplos serían el análisis de Álvarez García (2013) sobre las políticas del periodo 2007-2011 y los ensayos contenidos en Muñoz Jaramillo (2014) sobre el periodo 2007-2013.



atrapados en la macroeconomía ya sea neoclásica, ya sea keynesiana o ya sea post-keynesiana. Un ejemplo, el reconocimiento del derecho al agua, como un derecho básico, con las implicaciones que tiene en el contexto mundial de privatización de los servicios de provisión de este bien.

Para concluir, otra de las aportaciones más destacadas de las propuestas del BV es que en su elaboración han participado científicos e investigadores de todas las ramas de las Ciencias Sociales, como ocurrió con la teoría de la dependencia, de ahí la riqueza de sus debates y diálogos, rompiendo con el aislamiento a que nos condujo, como otro de sus productos, la larga y fría noche neoliberal de la que aún no hemos conseguido salir.

Bibliografía

- Acosta, A. (2010). "El Buen (con) Vivir, una utopía por (re) construir. Lecturas desde la Constitución de Montecristi". *Obets. Revista de Ciencias Sociales*, 6 (1), 35-67.
- (2011). "Solo imaginando otros mundos, se cambiará éste. Reflexiones sobre el Buen Vivir", en I. Farah H y L. Vasapollo (coords.), *Vivir Bien ¿Paradigma no capitalista?* CIDES-UMSA. La Paz: Plural Editores, 189-208.
- (2013). *El Buen Vivir. Sumak Kawsay, una oportunidad para imaginar otros mundos*. Barcelona: Icaria.
- (2014). "Prólogo", en K. Unceta (2014), 7-23.
- Acosta, A. y Cajas, J (2015). "Instituciones transformadoras para la economía global. Pensando caminos para dejar atrás el capitalismo", en *La osadía de lo nuevo. Alternativas de política económica*. Quito: Fundación Rosa Luxemburg/ Ediciones Abya-Yala.
- Akbulut, B., Adaman, F. y Madra, Y.M. (2015). "The decimation and Displacement of Development Economics", *Development and Change*, 46 (4), 733-761.
- Altmann, P. (2013). "El Sumak Kawsay en el discurso del movimiento indígena ecuatoriano", *Indiana*, 30, 283-299.
- Álvarez García, S. (2013): "*Sumak kawsay*" o buen vivir como alter-nativa al desarrollo en Ecuador. Aplicación y resultados en el Gobierno de Rafael Correa (2007-2011). Tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.
- Amin, S. (2003). *Más allá del capitalismo senil*. Por un siglo XXI no americano. Madrid: El Viejo Topo.
- Arias, Y.A. (2012). "La Naturaleza como sujeto de derecho: posibilidad de 'medir' lo intangible", en A. Guillén y M. Phélan (comps.) (2012), 99-113.
- Arsel, M y Dasgupta, A. (2015). "Critique, Rediscovery and Revival in Development Studies", *Development and Change*, 46 (4), 644-665.
- Bárcena, A. y Prado, A. eds. (2015). *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*. Santiago de Chile: CEPAL.



- Beigel, F. (2006). "Vida, muerte y resurrección de las «teorías de la dependencia»", en *Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano*. Buenos Aires: CLACSO, 287-326.
- Bielschowky, R. (2009). "Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo", *Revista de la CEPAL*, 97, 173-194.
- Bitar, S. (1988). "Neoliberalismo versus neoestructuralismo en América Latina", *Revista de la CEPAL*, 34, 45-63.
- Blomström, M. y Hettne, B. (1990). *La teoría del desarrollo económico en transición*. México: FCE, 1ª edición en inglés en 1984.
- Borón, A. (2008). "Teoría(s) de la dependencia", *Realidad Económica*, 238, 20-43.
- Braña, J., Buesa, M. y Molero, J. (1976). "Los orígenes y el desarrollo del capitalismo en España. La formación de un capitalismo periférico", *Información Comercial Española*, 514, 119-135.
- (1979a): "El fin de la etapa nacionalista: industrialización y dependencia en España, 1951-1959", *Investigaciones Económicas*, 9, 151-207.
- (1979b): "Los años 60-70: el auge del crecimiento dependiente en España". En J. Muñoz y otros: *Transnacionalización y dependencia*. Instituto de Cultura Hispánica, Madrid; 247-283.
- (1984). *El Estado y el cambio tecnológico en la industrialización tardía. Un análisis del caso español*. Madrid: FCE.
- Bresser-Pereira, L.C. (2007). "Estado y mercado en el nuevo desarrollismo", *Nueva Sociedad*, 210, 110-125.
- (2015). "Reflecting on new developmentalism and classical developmentalism". Paper to be published in *Review of Keynesian Economics*. <http://www.bresserpereira.org.br/view.asp?cod=5946>.
- y Gala, P. (2010). "Macroeconomía Estructuralista del Desarrollo", versión en castellano del artículo publicado en *Revista de Economía Política*, 30 (4), 663-686. <http://www.bresserpereira.org.br/view.asp?cod=3699>.
- Casparrino, C. (2008). "Nuevos dilemas del desarrollo periférico: Notas sobre la heterodoxia conservadora, democracia y cambio social", *La revista del CCC*, 4, en <http://www.centrocultural.coop/revista/articulo/87/>.
- Caria, S. y Domínguez, R. (2014). "El porvenir de una ilusión: la ideología del buen vivir", *América Latina Hoy*. 67, 139-163.

- Cardoso, F.H. (1974). "Las contradicciones del desarrollo asociado", *Desarrollo Económico* 14 (53), 3-32.
- (1980). *As ideias e seu lugar*. Petrópolis: Voces.
 - (2007). "Caminhos novos? Reflexões sobre alguns desafios da globalização", *Pensamiento Iberoamericano*, 2 (1), 281-302.
 - (2009). "New Paths: Globalization in Historical Perspective", *Studies in Comparative International Development*, 44, 296-317.
 - y Faletto, E. (1969). *Dependencia y desarrollo en América Latina*. Siglo XXI.
 - y Serra, J. (1978). "Las desventuras de la dialéctica de la dependencia", *Revista Mexicana de Sociología*, 40 (extraordinario), 9-55.
- Ceceña, A.E (2014). "Del desarrollo al «vivir bien»: la subversión epistémica", en A. Girón (coord.), *Del "vivir bien" al "buen vivir" entre la economía feminista, la filantropía y la migración: hacia la búsqueda de alternativas*. México: UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, 11-21.
- CEPAL (2010). *La hora de la igualdad. Brechas por cerrar, caminos por abrir*. Trigésimo tercer periodo de sesiones de la CEPAL. Santiago de Chile.
- (2012). *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo*. Trigésimo cuarto período de sesiones de la CEPAL. Santiago de Chile.
 - (2013). *Panorama Social de América Latina 2013*. Santiago de Chile.
 - (2014). *Pactos para la igualdad Hacia un futuro sostenible*. Trigésimo quinto período de sesiones de la CEPAL. Santiago de Chile.
- Correa Prado, F. (2013). "Otras razones del neodesarrollismo (o porqué se desconoció a la teoría marxista de la dependencia)", *Argumentos*, 26 (72), 99-126.
- Cueva, A. (1974). "Problemas y perspectivas de la teoría de la dependencia", en Cueva (2015), 83-115.
- (2015). *Entre la ira y la esperanza: y otros ensayos de crítica latinoamericana*. México y Buenos Aires: Siglo XXI Editores y CLACSO.
- Chang, H.J. (2012). "Debate", en J.Y. Lin, *New Structural Economics. A Framework for Rethinking Development and Policy*. Washington: The World Bank, 113-139.
- Dávalos, P. ([2008] 2014). "Reflexiones sobre el *Sumak Kawsay* (el Buen Vivir) y las teorías del desarrollo", en A.L. Hidalgo-Capitán, A. Guillén y N. Deleg, *Antología del Pensamiento Indigenista Ecuatoriano sobre Sumak Kawsay*. Huelva: Centro de Investigación en Migraciones (CIM), Universidad de Huelva, 145-151.



- Dias, M.F. (2012). *Do estruturalismo da Cepal à teoria da dependencia: continuidades e rupturas no estudo do desenvolvimento periférico*. Disertação apresentada ao Departamento Ciência Política da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, para a obtenção do título de Mestre em Ciência Política.
- Domingues, J.M. (2012). *Desarrollo, periferia y semiperiferia en la tercera fase de la modernidad global*. Buenos Aires: CLACSO.
- Dos Santos, T. (1974). *Dependencia y cambio social*. Buenos Aires: Amorrortu.
- (1986). *Imperialismo y dependencia*. Fundación Biblioteca Ayacucho. Venezuela, 2011. Reproducción de la edición original con Prólogo de Carlos Eduardo Martins.
- (2000). *A teoria da dependência. Balanço e perspectivas*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira (hay versión en castellano, Plaza y Janés. 2002)
- Endara, G. coord. (2014). *Post-crecimiento y Buen Vivir. Propuestas globales para la construcción de sociedades equitativas y sustentables*. Quito: FES-ILDIS.
- Escobar, A. (2005). “El “postdesarrollo” como concepto y práctica social”. En Daniel Mato (coord.), *Políticas de economía, ambiente y sociedad en tiempos de globalización*. Caracas: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Central de Venezuela, 17-31.
- Estermann, J. (2014). “Ecosofía andina. Un paradigma alternativo de convivencia cósmica y de vida plena”, A. Oviedo (comp.), 41-83.
- Falero, A. (2006). “El paradigma renaciente de América Latina: una aproximación sociológica a legados y desafíos de la visión centro-periferia”, en *Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano*. Buenos Aires: CLACSO, 217-286.
- Faletto, E. (1999). “De la teoría de la dependencia al proyecto neoliberal: el caso chileno”, *Revista de Sociología*, 13, recogido en E. Faletto, *Dimensiones sociales, políticas y culturales del Desarrollo*. Buenos Aires: Siglo del Hombre Editores y CLACSO, 57-77.
- Fajnzylber, F. (1992). “Industrialización en América Latina. De la «caja negra» al «casillero vacío»”, *Nueva Sociedad*, 118, 21-28.
- Felipe, J., McCombie, J.S.L. (2013). *The Aggregate Production Function and the Measurement of Technical Change. ‘Not Even Wrong’*. Cheltenham: Edward Elgar.

- Fischer, A.M. (2015). "The end of Peripheries? On the enduring Relevance of Structuralism for Understanding Contemporary Global Development", *Development and Change*, 46 (4), 700-732.
- Frank, A.G. (1991). *El desarrollo del subdesarrollo. Un ensayo autobiográfico*. Caracas y Madrid: Nueva Sociedad e IEPALA.
- Ffrench-Davis, R. (1988). "Esbozo de un planteamiento neoestructuralista", *Revista de la CEPAL*, 34, 37-44.
- (2015). "Neoestructuralismo y macroeconomía para el desarrollo", en A. Bárcena y A. Prados (eds.), 119-143.
- Goldenstein, L. (1994). *Repensando a Dependência*. Tese apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas para obtenção do título de doutor. Campinas.
- Guillén, A. y Phélan, M. comps. (2012). *Construyendo el Buen Vivir*. Cuenca: Pvdlos Ediciones.
- Guillén, A. (2013). *América Latina: neoliberalismo, políticas macroeconómicas y proyectos nacionales de desarrollo*. Ponencia presentada en el Seminario Internacional para la elaboración final del Plan Nacional para el Buen Vivir de Ecuador 2013-2017, Quito, 22-25 de abril.
- Guillén Romo, H. (2007). "De la orden cepalina del desarrollo al neoestructuralismo en América Latina", *Comercio Exterior*, 57 (4), 295-313.
- Gudynas, E. (2014). "Buen Vivir: sobre secuestros, domesticaciones, rescates y alternativas", en A. Oviedo (comp.), 18-40.
- Gudynas, E. y Acosta, A. (2011a). "El buen vivir más allá del desarrollo", en *Qué hacer*, 181, 70-81.
- (2011b). "La renovación de la crítica al desarrollo y el buen vivir como alternativa". *Utopía y Praxis Latinoamericana*, 16 (53), 71-83.
- Hernández López, R.C. (2005). "La dependencia a debate", *Revista de Estudios Latinoamericanos*, 40, 11-54.
- Hernández, R.A. (2015). "Transformación del Estado y paradigmas de desarrollo en América Latina", en A. Bárcena y A. Prado (eds.), 315-355.
- INEC (2015). *Experiencias y metodologías internacionales de medición del bienestar: una referencia para el Buen Vivir de Ecuador*. Quito: Instituto Nacional de Estadística y Censos.



- Katz, C. (2014). *¿Qué es el neodesarrollismo? I. Una visión crítica*. <http://katz.lahaine.org/?p=232>. Consultado el 3 de enero de 2016.
- (2015): “Concepciones social-desarrollistas”, *Mundo Siglo XXI*. Revista del CIECAS-IPN, 10 (35), 21-31.
- Katz, J. (2015). “La macro- y la microeconomía del crecimiento basado en los recursos naturales”, en A. Bárcena y A. Prado (eds.), 233-249.
- Kay, C. (1991). “Teorías latinoamericanas del desarrollo”, *Nueva Sociedad*, 113, 101-113.
- (1998). “Estructuralismo y teoría de la dependencia en el periodo neoliberal”, *Nueva Sociedad*, 158, 100-119.
- Kay, C. y Gwynne, R.N. (2000). “Relevance of Structuralist and Dependency Theories in the Neoliberal Period: A Latin American Perspective”, *Journal of Development Studies*. 16 (1), 49-69.
- Larrea, C. (2014). “Límites de crecimiento y línea de codicia: un camino hacia la equidad y la sustentabilidad”, en G. Endara ed. (2014), 21-59.
- León, M. (2015). *Del discurso a la medición. Propuesta metodológica para medir el Buen Vivir en Ecuador*. Quito: INEC.
- Lin, J.Y. (2010). “Nueva economía estructural”, Traducción del documento “New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development”, *World Bank. Policy Research Department Working Paper*, 5197.
- Love, J. (2004). “Structuralism and Dependency in Peripheral Europe: Latin America Ideas in Spain and Portugal”, *Latin American Research Review*, 39 (2), 114-140.
- (2005). “The rise and decline of economic structuralism in Latin America”, *Latin American Research Review*, 40 (3), 100-125.
- Lustig, N. (1988). “Del estructuralismo al neo-estructuralismo: la búsqueda de un paradigma heterodoxo”, *Colección Estudios CIEPLAN*, 23, 35-50.
- Machado Bichir, M. (2013). “À guisa de um debate: um estudo sobre a vertente marxista da dependencia”, *Documento de Trabajo* del Instituto de Estudios Latinoamericanos (Universidad de Alcalá), 46.
- Mantega, G. (1997). “Teoria da dependência revisitada. Um balanço crítico”, *Relatório de Pesquisa*, 27.

- Marini, R.M. (1973). *Dialéctica de la dependencia*. México: Era.
- (1978), “Las razones del neodesarrollismo (respuesta a F.H. Cardoso y J. Serra)”, *Revista Mexicana de Sociología*, 40 (extraordinario), 57-106.
- Martínez Peninado, J. (2011). “La estructura teórica Centro/Periferia y el análisis del Sistema Económico Global ¿obsoleta o necesaria?”, *Revista de Economía Mundial*, 29, 29-59.
- Martins, C.E. (2006). “O pensamento latino-americano e o sistema mundial”, en *Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano*. Buenos Aires: CLACSO, 153-216.
- Minteguiga, A. y Ubasart, G. (2015). “Caminando hacia el buen vivir. El reto de definir el régimen de bienestar”, *Revista Theomai*, 32, 57-75.
- Muñoz Jaramillo, F. (2014). *Balance crítico del Gobierno de Rafael Correa*. Facultad de Economía - Instituto de Posgrado e Investigación Económica - Escuelas de Sociología – Política. Universidad Central del Ecuador.
- Nahon, C. et al. (2006). “El pensamiento latinoamericano en el campo del desarrollo del subdesarrollo: trayectoria, rupturas y continuidades”, en *Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano*. Buenos Aires: CLACSO, 327-388.
- Ocampo, J.A. (2015). “América Latina frente a la turbulencia económica mundial”, en A. Bárcena y A. Prado (eds.), 83-99.
- Oviedo, A. (2012). “El posmoderno Buen Vivir y el ancestral sumakawsay”, en A. y M. Phélan (2012), 49-82.
- (2014): “Ruptura de dos paradigmas”, A. Oviedo comp. (2014), 131-218.
- comp. (2014). *Bifurcación del buen vivir y el sumak kawsay*. Quito: Ediciones Yachay
- Palma, G. (1978). “Dependency: A Formal Theory of Underdevelopment or a Methodology for the Analysis of Concrete Situations of Underdevelopment?”, *World Development*, 6 (7/8), 881-924.
- (1987). “Dependencia y desarrollo: una visión crítica”, en D. Seers (comp.), en *La teoría de la dependencia: una evaluación crítica*, México: FCE, 21-89.
- Pérez, C. (2010). “Dinamismo tecnológico e inclusión social en América Latina: una estrategia de desarrollo productivo basada en los recursos naturales”, *Revista de la CEPAL*, 100, 123-145.



- Pérez Caldentey, E. (2015). "Una coyuntura propicia para reflexionar sobre los espacios para el debate y el diálogo entre el (neo) estructuralismo y las corrientes heterodoxas", en A. Bárcena y A. Prado (eds.), 35-81.
- Pérez Sáinz, J.P. (2014). *Mercados y bárbaros. La persistencia de las desigualdades de excedente en América Latina*. Costa Rica: FLACSO.
- Quijano, A. (2011). "«Bien vivir»: entre el «desarrollo» y la des/colonialidad del poder", *Ecuador Debate*, 84, 77-87.
- Radcliffe, S.A. (2015). "Development alternatives", *Development and Change*, 46 (4), 855-874.
- Ramírez, R. (2012a). *La vida (buena) como riqueza de los pueblos. Hacia una socioecología política del tiempo*. Quito: IAEN e INEC.
- (2012b). *Socialismo del Sumak Kawsay o bio-socialismo republicano*. Quito: SENESCYT.
- Rosales, O. (1988). "Balance y renovación en el paradigma estructuralista del desarrollo latinoamericano", *Revista de la CEPAL*, 34, 19-36.
- Sánchez Parga, J. (2011). "Discursos revolucionarios: Sumak Kausay, derechos de la naturaleza y otros pachamamismos", *Ecuador Debate*, 84, 31-50.
- Sen, A. (1995). *Nuevo examen de la desigualdad*. Madrid: Alianza Editorial.
- (2000): *Desarrollo y libertad*. Editorial Planeta. Barcelona.
- Singer, P. (1998). "De dependência en dependencia: consentida, tolerada e desejada", *Estudos Avançados*, 12 (33), 119-130.
- Sotelo, A. (2005). *América Latina: de crisis y paradigmas. La teoría de la dependencia en el siglo XXI*. México y Barcelona: Plaza y Valdés.
- Stiglitz, J.E. (2012). "Comments", en J.Y. Lin, *New Structural Economics. A Framework for Rethinking Development and Policy*. Washington: The World Bank, 56-65.
- Storm, S. (2015). "Structural Change", *Development and Change*, 46 (4), 666-699.
- Sunkel, O. comp. (1991). *El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para la América Latina*. México: FCE.
- Sunkel, O. y Zuleta, G. (1990). "El neoestructuralismo versus el neoliberalismo en los años noventa". *Revista de la CEPAL*, 42, 35-53.

- Tzeiman, A. (2013). *Estado y desarrollo en América Latina: dilemas y debates de las ciencias sociales latinoamericanas en el posneoliberalismo (2006-2012)*. Buenos Aires: CLACSO.
- Unceta, K. (2014). *Desarrollo, postcrecimiento y Buen Vivir: Debates e interrogantes*. Quito: Abya Yala.
- Varios Autores (2002). *Allin Kawsay. El bienestar en la concepción Andino Amazónica*. Lima: PRATEC.
- Varios Autores (2014). *La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Velasco, F. (1975). *Ecuador: subdesarrollo y dependencia*. Quito: Editorial El Conejo. www.flacsoandes.edu.ec
 — (1979). *La dependencia, el imperialismo y las empresas transnacionales*. Quito: Editorial El Conejo. www.flacsoandes.edu.ec
- Vera, L. (2013). "Some Useful Concepts for Development Economics in the Tradition of Latin American Structuralism", *American Journal of Economics and Sociology*. 72 (4), 917-948.
- Vidal, G. y Guillén, A. coords. (2007). *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*. Buenos Aires y México: CLACSO y UAM, 29-34.
- Viteri, C. ([2000] 2002). "Visión indígena del desarrollo de la Amazonía", *Polis. Revista Latinoamericana*, 3, disponible en <https://polis.revues.org/7678>.
- Walsh, C. (2010). "Development as *Buen Vivir*: Institutional arrangements and (de)colonial entanglements", *Development*, 53 (1), 15-21.

ECONOMÍA DEL BUEN VIVIR Y CAMBIO DE LA MATRIZ ECONÓMICA

| *Mauricio León**

INTRODUCCIÓN¹

La Constitución de la República del Ecuador del año 2008 incorporó por primera vez la noción del Buen Vivir (*Sumak Kawsay*), la cual está inspirada en la cosmovisión indígena de los pueblos autóctonos de los Andes y la Amazonía. Este concepto ha llamado la atención de la comunidad académica y política dentro y fuera del Ecuador².

* **Mauricio León.** Economista, Master en Economía por FLACSO-Ecuador y doctorando en Ciencias Sociales por la Universidad de Salamanca-España. Profesor titular de Política Económica de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central del Ecuador. Ex Viceministro en las carteras de Estado de Inclusión Económica y Social, de Desarrollo Social y de Política Económica de la República del Ecuador. Investigador en políticas públicas, macroeconomía, pobreza, desigualdad e indicadores sociales. Sus publicaciones más recientes son sobre la conceptualización y medición del Buen Vivir, economía del Buen Vivir y cambio estructural.

1 Agradezco los comentarios de Francisco Braña y Rafael Domínguez; sin embargo, la responsabilidad del contenido es exclusiva del autor.

2 Acosta (2010), Acosta y Martínez (2009), Beling y Vanhulst (2014), Belotti (2014), Caria y Domínguez (2014), Coraggio (2011), Cortez (2010), Deneulin (2012), Fatheuer (2011), García (2014), Guardiola y García-Quero (2014), Gudynas (2011), Gudynas y Acosta (2011), Hidalgo-Capitán y Cubillo-Guevara (2014), Hidalgo-Capitán, Guillén, y Deleg (2014), Le Quang y Vercoutère (2013), Monni y Pallotino (2013), Ramírez (2012), SENPLADES (2009, 2010, 2013), Tortosa (2011), Unceta (2014), Vanhulst y Beiling (2013), Viola (2014), Waldmüller (2014) y Walsh (2010).



Al haber sido incluido en la Constitución, el concepto de Buen Vivir (BV) está relacionado con el enfoque de derechos. En efecto, de la Carta Magna del Ecuador se puede definir el BV como el goce efectivo de los derechos de las personas y de los derechos de las comunidades, pueblos y nacionalidades indígenas, afroecuatorianas y montubias, que son minorías étnicas que habitan en el país. La Constitución también, por primera vez, reconoce derechos a la naturaleza, que se inspiraron en la comprensión de la cosmovisión indígena de que todo tiene vida y que todo está relacionado con todo (Estermann 1998; Hidalgo, Arias y Ávila 2014). En consecuencia, el BV tiene que ver con los derechos de las personas, los derechos colectivos y los derechos de la naturaleza.

La propuesta del BV en Ecuador surge en un contexto mundial de gran preocupación por la sostenibilidad del planeta, amenazada fundamentalmente por el calentamiento global (Papa Francisco 2015). El desarrollo económico ha mejorado las condiciones de vida de muchas personas en el mundo, pero persiste la pobreza de varios miles de millones de personas y se está rebasando los límites ecológicos de la naturaleza (Steffen *et al.* 2015), lo cual puede restringir el BV de las generaciones presentes y futuras.

Siguiendo a Polanyi, se puede plantear la tesis de que la noción del BV surge como parte de un contramovimiento protector frente a los daños sociales y ambientales de la utopía neoliberal de la economía global autorregulada. Así, el BV buscaría elaborar e impulsar políticas democráticas que protejan a la sociedad humana y la naturaleza de la tendencia autodestructiva del libre mercado (Block 2006, 36-41; Polanyi 1944; Coraggio 2014, 132).

El concepto del BV sirve para disputar política e ideológicamente la visión sobre el tipo de sociedad que queremos alcanzar. Cuestiona el crecimiento ilimitado y el consumismo. Sin embargo, aunque hay muchos elementos sobre la economía en las distintas discusiones conceptuales sobre el BV en el Ecuador, no hay un intento sistemático para definir qué se entiende por economía del BV e identificar cuál sería

el cambio estructural o cambio de la matriz económica (comprende de manera integral los diferentes procesos económicos y las estructuras institucionales que los determinan) consistente con dicho concepto.

Por lo expuesto, en este capítulo se buscará definir qué es el BV y qué es economía del BV mediante el análisis de las respuestas de la economía del BV a las preguntas básicas de la economía: ¿qué producir? y ¿para quién producir? Discutir la implicación de los principios de suficiencia, reciprocidad, solidaridad y redistribución para la economía del BV como una economía arraigada a la sociedad humana y la naturaleza (Block 2006; Polanyi 1944; Coraggio 2014). Indagar la diferenciación entre necesidades y deseos (legítimos e ilegítimos) (Skidelsky y Skidelsky 2012; Coraggio 2014), la importancia del concepto de mercancías ficticias (trabajo, naturaleza y dinero) de Karl Polanyi (Block 2006; Polanyi 1944), y la relación escasez-abundancia (Skidelsky y Skidelsky 2012) en la economía del BV. Y, finalmente, definir cuál sería la concepción de cambio estructural o cambio de la matriz económica de la economía para el BV.

Para definir la economía del BV y el cambio estructural o cambio de la matriz económica, se parte de la noción del BV y de la comparación de sus elementos y principios constitutivos con las definiciones de economía sustantiva y de arraigo o integración social de Polanyi (1944 y 1957), así como con definiciones de economía heterodoxas (Chang 2014; Coraggio 2011; Figueroa 2015) y ecológicas (Martínez y Roca 2006). De esta forma, se caracteriza la economía para el BV como una economía sustantiva social y ecológica.

El capítulo se compone de tres secciones adicionales. La primera sección desarrolla la conceptualización del constructo BV a partir de la Constitución de 2008 y de las distintas corrientes de pensamiento ecuatoriano sobre el BV. La segunda sección expone qué entender por economía para el BV. En la última sección, a modo de consideraciones finales, se desarrolla el concepto de cambio estructural o cambio de la matriz económica desde la perspectiva de la economía para el BV.



1. ¿QUÉ ES EL BUEN VIVIR?³

La noción del BV se puede definir a partir de la Constitución de la República del Ecuador de 2008 y del pensamiento ecuatoriano sobre el BV. A partir de la Constitución se entiende el BV como el goce efectivo de los derechos de las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades, y el ejercicio de sus responsabilidades, en un marco de democracia participativa, convivencia armónica ciudadana y convivencia armónica con la naturaleza, en el que prevalece el bien común y el interés general. La convivencia armónica ciudadana comprende la interculturalidad, el respeto a las diversidades y el respeto a la dignidad de las personas y las colectividades. La vida armónica con la naturaleza implica la garantía de sus derechos. Por un lado, el derecho a que se respete integralmente su existencia y el mantenimiento y regeneración de sus ciclos vitales, estructura, funciones y procesos evolutivos. Y, por otro lado, el derecho a la restauración en caso de haber sido afectada.

Adicionalmente, a partir de las varias corrientes de pensamiento sobre el BV en el Ecuador (Le Quang y Vercoutère 2013; Hidalgo-Capitán y Cubillo-Guevara 2014; León 2015), se lo puede definir como vida plena o vida en plenitud y sus principales componentes se sintetizan en tres: armonía interna o de las personas, armonía social con la comunidad y entre comunidades, y armonía con la naturaleza (Acosta 2015). Es decir, para vivir bien se requiere que el ser humano esté en equilibrio consigo mismo, en equilibrio con otros seres humanos y en equilibrio con la naturaleza (Coraggio 2011).

A partir de la conceptualización, se desprenden tres componentes principales del BV: armonía interna de las personas, armonía social con la comunidad y entre comunidades, y armonía con la naturaleza.

³ Esta sección se basa en León (2015).

1.1. Armonía interna de las personas

La armonía interna de las personas requiere el equilibrio o balance entre los aspectos materiales y objetivos, y los aspectos subjetivos y espirituales de sus vidas. Hidalgo *et al.* (2014, 36) sostienen, sobre la base de Viteri (1993, 2003), que la corriente indigenista ecuatoriana plantea que para “poder obtener del territorio los recursos necesarios para el *Sumak Kawsay* el indígena (*runa*) necesita tener fortaleza interior (*sámai*), conducta equilibrada (*sasi*), sabiduría (*yachai*), capacidad de comprensión (*ricsima*), visión de futuro (*musku*), perseverancia (*ushai*) y compasión (*llakina*)”. Estas cualidades los indígenas las adquieren de la *yachachina*, es decir, de los mitos y experiencia comunitaria.

En parte estos elementos pueden asociarse aproximadamente con los conceptos de salud física (fortaleza interior), salud mental (conducta equilibrada), educación y conocimiento (sabiduría, capacidad de comprensión), eudaimonía (visión de futuro, perseverancia) y sentimientos o emociones (compasión).

En el pensamiento ecuatoriano sobre el BV, René Ramírez, de la corriente ecomarxista o estatista-socialista, plantea explícitamente las nociones de florecimiento humano y eudaimonía en su conceptualización del BV:

la satisfacción de las necesidades, la consecución de una calidad de vida y muerte dignas, el amar y ser amado, y el florecimiento saludable de todos, en paz y armonía con la naturaleza, para la prolongación indefinida de las culturas humanas y de la biodiversidad.

Usa como sinónimos de BV, “vivir a plenitud, vida plena, eudaimonía, florecimiento, felicidad (en sentido aristotélico, mientras no se diga lo contrario), *sumak kawsay*” (Ramírez 2012, 15). En su marco teórico, inspirado en Aristóteles, el enfoque de Capacidades y el enfoque de florecimiento humano de Boltvinik (2005), defiende que “el fin último de la buena vida es la eudaimonía, florecimiento o felicidad, dado que esta siempre es un fin y nunca es un medio” (Ramírez 2012, 24).



Distingue el concepto de felicidad entre la perspectiva hedónica de Bentham y la perspectiva eudemónica de Aristóteles: “mientras que según el inglés, para vivir bien hay que ser feliz, para el filósofo griego solo quien vive bien puede ser feliz”.

Sobre el concepto de eudaimonía, manifiesta que está “relacionado con la vida contemplativa (ocio liberador y emancipador), así como con la producción y consumo de bienes relacionales, siendo estos el sentimiento de amar y ser amado, la amistad, el compromiso público para participar en la vida civil o política, y la relación de convivencia existente entre el ser humano y la naturaleza o *Pachamama*.”

Ramírez critica la perspectiva hedonista y se adhiere a la perspectiva eudemónica. Manifiesta que la primera concibe que “la felicidad es el resultado de evitar el dolor y alcanzar el placer” mientras que para la segunda “la felicidad crece en función a como el individuo desarrolla sus potencialidades y como la gente interactúa dentro de la sociedad” (Ramírez 2012, 32).

1.2. Armonía social con la comunidad y entre comunidades

La armonía social implica el equilibrio o balance entre las personas y entre las comunidades de seres humanos (Coraggio 2011). Implica reconocer a los otros como condición necesaria de nuestra propia vida como individuos. Es decir, el BV, en tanto vida en plenitud, comprende una vida de individuos en sociedad (Coraggio 2014, 125).

La corriente indigenista plantea el carácter social y relacional del *Sumak Kawsay* como un convivir bien, un vivir en comunidad:

Vivir en comunidad no es solo por el hecho de estar compartiendo el mismo lugar geográfico ni por la relación sanguínea que tengamos, es la vida colectiva de sentirse identificado y familiarizado en un conjunto. Eso permite compartir alegrías, pero también la preocupación mutua de

cómo ir avanzando en forma colectiva y sentirse parte del mismo árbol como pueblo (Chancosa 2010, 224).

Incluso la noción de comunidad se extiende más allá de la comunidad humana para incluir la naturaleza:

Desde nuestra comprensión, la vida es posible, en tanto existe la relación y la interacción de todos los elementos vitales. Esto es, visto de manera integral, la comunidad humana entre sí, y ésta con otros elementos de la comunidad natural. Sin embargo, todo está condicionado a la vida de la Madre Naturaleza (la Pachamama). Dentro de ella, se generan las condiciones de armonía y equilibrio para lograr la plenitud en toda la comunidad ampliada. Son estas relaciones vitales de existencia las que determinan el sistema de vida comunitaria (Macas 2010, 182-183).

Ramírez (2012, 53), sobre la base de Aristóteles, relaciona el BV de las personas y las comunidades con la amistad y el amor como expresiones gregarias de los seres humanos y de su disposición a vivir juntos no solo para la procreación sino para los demás fines de la vida. Agrega que para Aristóteles, la amistad o *philia* “no se circunscribe a la amistad entre amigos sino que tiene que ver principalmente con la relación entre ciudadanos; es decir, tiene que ver con la naturaleza esencialmente gregaria y política del ser humano” (Ramírez 2012, 33).

Para Ramírez (2012, 17), siguiendo a Aristóteles, la participación en la vida civil o política es parte de la eudaimonía y es una forma de amistad o *philia* y de amor en una comunidad política que se puede relacionar con las formas de gobierno y la democracia.

Ramírez también plantea que son parte de la eudaimonía la contemplación y los bienes relacionales que son el amor, la amistad, la participación civil y política, y la convivencia con la naturaleza. También forma parte de los bienes relacionales el autoconocimiento, conocer al otro y entender el entorno. Asocia la contemplación y la generación y disfrute de bienes relacionales con la noción de tiempo para la vida plena o tiempo bien vivido:



el tiempo del que dispone la sociedad y las personas para la producción genuina de bienes relacionales: la vida buena como riqueza de los pueblos y sociedades; la vida vivida a plenitud y en armonía con la naturaleza, expresada en el tiempo bien vivido y en el tiempo de vida de la naturaleza como riqueza de los pueblos, de las sociedades y de los territorios (Ramírez 2012, 36).

Además, incluye dentro del tiempo para la buena vida al ocio emancipador o tiempo libre:

El tiempo para la buena vida o para la producción/consumo de bienes relacionales es el tiempo del ocio emancipador (tiempo para la contemplación, el autoconocimiento, la creación artística), el tiempo dedicado a la amistad, al amor, a la participación pública y a la relación del ser humano con la naturaleza. A dicho componente se debe sumar el tiempo no escindido entre trabajo y mundo de la vida (Ramírez 2012, 106).

1.3. Armonía con la naturaleza

La armonía con la naturaleza comprende el equilibrio o balance entre los seres humanos y la naturaleza (Coraggio 2011). En este caso, el BV como vida plena trasciende la vida de los seres humanos e incluye y valora la vida de otros seres no humanos como animales y plantas. No obstante, si bien la naturaleza tiene valor intrínseco, no está desvinculada de los seres humanos que forman parte de ella. Para Skidelsky y Skidelsky, “la armonía con la naturaleza forma parte de la buena vida para el hombre” y en ese sentido es una concepción antropocéntrica, pero también el valor de la naturaleza es intrínseco ya que “vivir en armonía con algo significa no manipularlo para fines propios” (Skidelsky y Skidelsky 2012, 159-160)⁴. Nussbaum considera la relación con otras especies como parte de su lista de capacidades centrales: “poder vivir una relación

4 Este es un punto de debate entre las corrientes de pensamiento ecuatoriano sobre el BV. La indigenista y la ecologista tienden a tener posturas más bien biocéntricas.

próxima y respetuosa con los animales, las plantas y el mundo natural” (Nussbaum 2012, 54).

Un componente importante del *Sumak Kawsay* es la espiritualidad y lo sagrado. En efecto, la *Pachamama* o Madre Tierra es considerada sagrada y como el espíritu de la naturaleza o del universo. Hidalgo, Arias y Ávila afirman que en la visión indigenista del *Sumak Kawsay* para “obtener del territorio los recursos necesarios para el *Sumak Kawsay* se requiere de un buen manejo de los suelos, del bosque y de las aguas y ello está relacionado con una serie de elementos materiales y simbólicos”. Al respecto, Viteri (1993, 149) habla de los tres espíritus creadores que “fusionan lo natural y lo espiritual en una sola realidad”: *Amasanga* que es el ser superior de los espíritus de la naturaleza y que armoniza las fuerzas de la selva y sus vidas; *Nunguli supai huarmi* que es el espíritu de la tierra; y *Tsumi* que es el espíritu de las aguas.

Hidalgo, Arias y Ávila (2014, 56) plantean la diferencia entre el hombre occidental que busca dominar la naturaleza y el indígena que busca cuidarla al ser parte de ella:

La concepción de que la naturaleza tiene vida, y que muchos de sus elementos son considerados como dioses mayores de los pueblos ancestrales, dio lugar a que la naturaleza sea vista como sagrada; en esa dimensión, las acciones de desarrollo se restringían bajo el mandato de tomar de la naturaleza solamente lo que se necesita y no abusar de ella (Kowii 2009, 164).

1.4. Principios del Buen Vivir

La conceptualización del BV también se caracteriza por su crítica al crecimiento económico, a la opulencia, al consumismo y al productivismo. Cuestiona el principio de “más es mejor” de las sociedades capitalistas que conduce a acumular riqueza ilimitadamente y propone un principio de suficiencia: “solo se debe tomar de la naturaleza lo suficiente para subsistir” (Kowii 2009; Hidalgo, Arias y Ávila 2014, 54). Así, el BV es cuidar a la naturaleza de la que somos parte.



Según el principio de integralidad, el BV es una concepción holística de la vida que integra al ser humano con la comunidad en que vive y con la naturaleza de la que forma parte. Es decir, el BV considera al ser humano como un ser social y un ser que es parte de la naturaleza, aspectos que son inseparables. Esto se refuerza con el principio de relacionalidad, según el cual todo está interrelacionado con todo. Los seres humanos están interrelacionados entre sí y con los seres no humanos. Además, el BV hace referencia a los principios de correspondencia (distintos aspectos o campos de la realidad se corresponden o correlacionan mutua y bidireccionalmente), reciprocidad (a toda acción de dar le corresponde, aunque no necesariamente de manera concurrente, una acción recíproca de recibir, siendo las interacciones entre humanos, entre humanos y naturaleza y entre humanos y lo divino) y complementariedad (todo ente o acción coexiste con su opuesto o complemento específico, el cual lo vuelve pleno o completo y con el cual se integra armoniosamente) (Estermann 1998, 111-135; Hidalgo, Arias y Ávila 2014, 37).

Paralelamente, en la noción del BV es importante también el principio de comunidad. Según este, el BV es convivir bien, por lo que considera que el enriquecimiento de ciertas familias genera diferencias y rompe la armonía social (Hidalgo, Arias y Ávila 2014). Implica que para que todos vivan bien, ninguno debe vivir mal. Esto significa que las familias ricas están obligadas a compartir sus excedentes con la comunidad. El BV requiere la solidaridad con los miembros de la comunidad que están en situación de necesidad, compartir, convidar, ayudar a los que no tienen, tratar de forma especial a ancianos y viudas (Kowii 2009, 165-166; Chancosa 2010, 223-224; Hidalgo, Arias y Ávila 2014, 37).

El pensamiento indigenista sobre el *Sumak Kawsay* parece estar relacionado con el pensamiento de Karl Polanyi. Block (2006), al referirse al argumento moral de Karl Polanyi sobre la economía, señala que:

tratar a los seres humanos y la naturaleza como objetos cuyo precio se determine por entero mediante el mercado es simple y llanamente un error. Tal concepto viola los principios que rigieron a las sociedades

durante siglos: a la naturaleza y a la vida humana casi siempre se les ha reconocido una dimensión sagrada. Es imposible reconciliar esta dimensión sagrada con la subordinación del trabajo y la naturaleza al mercado (Block 2006, 29).

Karl Polanyi en su crítica a la economía de mercado autorregulado afirma:

Nuestra tesis es que la idea de un mercado autorregulado implicaba una utopía total. Tal institución no podría existir durante largo tiempo sin aniquilar la sustancia humana y natural de la sociedad; habría destruido físicamente al hombre y transformado su ambiente en un desierto (Polanyi 1944, 49).

Por eso, como se mencionó antes, el BV puede considerarse como parte de un contramovimiento frente las tendencias negativas de los mercados autorregulados que han puesto en riesgo el planeta y la vida humana.

2. ECONOMÍA DEL BUEN VIVIR: ¿QUÉ PRODUCIR? ¿PARA QUIÉN PRODUCIR?

Carlos Viteri Gualinga escribió en 1993 el primer texto en Ecuador⁵ que hace referencia al *sumac causai*⁶ y a la *sumac allpa* o tierra prodigiosa y sin mal. Allí formula la comunión o equilibrio del hombre con la

5 Hidalgo y Cubillo consideran que Carlos Viteri fue el pionero en Ecuador en enactuar o hacer emerger el Buen Vivir como fenómeno social objeto de conocimiento científico (Hidalgo-Capitán y Cubillo-Guevara 2014).

6 En este texto Viteri escribe *sumac causai*, a diferencia de la forma actual de escritura como *Sumak Kawsay*.



naturaleza o *sumac causai* o vida armónica. Señala que no puede haber *sumac causai* sin *sumac allpa*, es decir, no puede haber vida armónica sin una tierra prodigiosa y sin mal (Viteri 1993, 150):

Hemos desarrollado la vida en el espacio que llamamos ñucanchi rucuguna huiñaí causashca allpa, “el territorio donde siempre vivieron nuestros mayores” y que hoy es ñucanchi huiñaí causana allpa, “el territorio donde viviremos siempre”. Este espacio continúa siendo el escenario de nuestra búsqueda permanente de la *sumac allpa*, “tierra prodigiosa y sin mal”, que se manifiesta en la forma de uso y manejo de nuestro suelo y territorio. La rotación cíclica de nuestros cultivos y la permanente movilidad de los asentamientos humanos permiten una constante renovación y recreación de los suelos, del territorio y de sus vidas. Esta búsqueda de la *sumac allpa*, implica una profunda comunión del hombre con su entorno, normando su uso y manejo, evitando así cualquier alteración como la contaminación o la depredación, en el marco de un equilibrio y un diálogo permanente entre el runa y la dimensión espiritual de la naturaleza. Todo lo cual representa la esencia del *sumac causai* o vida armónica, basado en el carácter igualitario, solidario y recíproco de la sociedad. No hay *sumac causai* sin *sumac allpa*.

En esta formulación Viteri se refiere al *sumac causai* o vida armónica en la que el individuo o runa vive en sociedad, la cual se basa en los principios de igualdad, solidaridad y reciprocidad, y vive en comunión o equilibrio con la naturaleza que, a su vez, tiene una dimensión material que debe ser renovada, recreada y protegida, y una dimensión espiritual que es parte de la vida. Viteri se refiere también a las vidas, humanas y no humanas, que se renuevan y recrean en los territorios (Viteri 1993, 149):

Los *runa* son la gente, las personas, la comunidad y los *supai* son los seres superiores, los espíritus creadores que fusionan lo natural y lo espiritual en una sola realidad: la vida, principio de toda existencia. La tierra tiene vida, es vida. El agua, la selva, las plantas, los animales y las piedras sagradas tienen vida. Son los seres superiores *supai*, quienes habitan en ellos y con ellos. Con su presencia protegen, guían y dan vida. La alteración de la vida, sea enfermedad o muerte, acontece con la directa mediación de esos espíritus.

En términos de Polanyi se advierte que esta noción de *Sumak Kawsay* o BV parece corresponder a la de una sociedad antigua o tradicional en la que la economía está integrada a la sociedad y la naturaleza, y en la que la tierra y el hombre son inseparables. Asimismo, en ella está implícita una noción de economía real o sustantiva antes que una de economía formal. Para Polanyi (1957, 192), el significado real o sustantivo de la economía procede de:

la dependencia en que se encuentra el hombre con respecto a la naturaleza y a sus semejantes para conseguir el sustento. Se refiere al intercambio con el entorno natural y social, en la medida en que es esta actividad la que proporciona los medios para satisfacer las necesidades materiales.

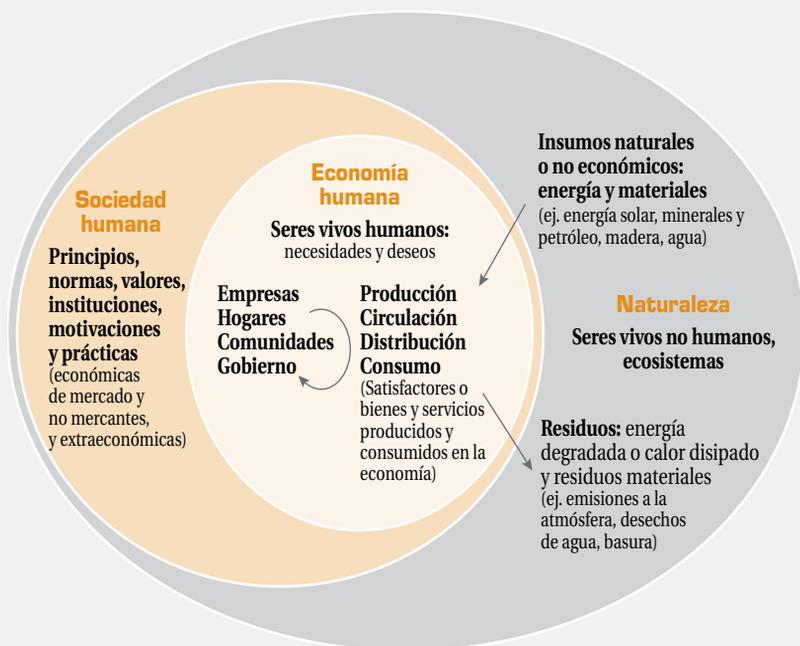
Esto contrasta con las sociedades actuales de mercado en las que la sociedad tiende a estar subordinada al mercado y en las que el significado dominante de la economía es el formal. Según Polanyi (1957, 192), el significado formal de la economía procede del:

carácter lógico de la relación medios-fines, evidente en palabras como *economización*. Se refiere a la elección entre los usos diferentes de los medios, dada la insuficiencia de estos medios, es decir, a la elección entre utilizaciones alternativas de recursos escasos.

Por lo tanto, una economía del o para el BV debe definirse en términos reales o sustantivos, es decir, de tal forma que la economía no esté aislada de la sociedad y de la naturaleza o medio ambiente, y se priorice la subsistencia o sustento antes que la escasez. Así, la economía para el BV es necesariamente una economía social y ecológica. En esa dirección, sobre la base de las definiciones de economía que realizan Coraggio (2011, 286, 345-346), Chang (2014, 15-19), Figueroa (2015, 5) y Martínez y Roca (2006, 11-15), se pueden adaptar las definiciones de Coraggio de la siguiente manera: Economía es el subsistema de procesos de producción, distribución, circulación y consumo –parte de un sistema físico más amplio, abierto a los flujos de energía, materiales y

residuos, llamado biósfera–, que a través de principios, normas, valores, instituciones, motivaciones y prácticas, en cada momento histórico organizan las comunidades y sociedades para obtener los satisfactores o las bases materiales de resolución de las necesidades y deseos legítimos de todos sus miembros, actuales y de futuras generaciones, de modo de permitir la reproducción ampliada y desarrollo de la vida, sosteniendo los equilibrios materiales, psíquicos y espirituales de las personas, los equilibrios interpersonales y entre comunidades y el equilibrio con la naturaleza, es decir, el BV (Gráfico 1).

GRÁFICO 1.
Economía para el Buen Vivir



Fuente: Elaboración propia.

En esta definición, la economía o lo económico es un medio para el logro del BV o vida plena o armónica, que es lo sustantivo o fundamental, es decir, según la definición constitucional del BV, para el goce efectivo de los derechos de las personas, de los derechos colectivos de las comunidades, pueblos y nacionalidades, y de los derechos de la naturaleza.

Paralelamente, la disciplina de la Economía, entendida como el estudio de lo económico, se definiría en términos de su materia de estudio (Chang 2014, 20) o de los hechos empíricos (Polanyi 1957, 192) y no en términos de su metodología o su enfoque teórico como lo hace la economía neoclásica (Chang 2014, 20) o en términos de su lógica de la acción racional como lo hace la economía formal (Polanyi 1957, 192). La economía neoclásica, actualmente la corriente dominante, constituye un enfoque de economía formal que sigue la definición de Economía dada en 1932 por Lionel Robbins en su libro *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*: “la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos” (cfr. Chang 2014, 14). Además, conforme a la economía neoclásica, los seres humanos, gobiernos, empresas hacen elecciones racionales, es decir, “sobre la base de cálculos deliberados y sistemáticos de la máxima extensión a la cual los fines pueden ser satisfechos usando los medios inevitablemente escasos” (Chang 2014, 14). Al elegir, los agentes económicos tienen y utilizan información, responden a incentivos y se enfrentan a disyuntivas (*trade-offs*) debido a la escasez ya que la elección de algo implica sacrificar alguna otra cosa. El intercambio amplía el rango de elecciones y estas determinan la distribución del ingreso y la riqueza en la sociedad (Stiglitz y Walsh 2005, 6-7).

Para Polanyi, la fusión de los significados real o de subsistencia y formal o de escasez de lo económico es accidental desde el punto de vista lógico y se da en un momento histórico específico en el que los procesos económicos para el sustento humano se organizan mediante mercados creadores de precios en los que los intercambios inducen a



las personas a elegir en un marco de escasez de recursos. En este tipo de economía se traslapan los significados real y formal de lo económico. Sin embargo, esta fusión de conceptos puede conducir a confusiones si no se tiene clara la diferencia al momento de analizar las relaciones entre la economía y las sociedades humanas (Polanyi 1957, 193).

La economía neoclásica corresponde a lo que Polanyi denomina la disciplina del análisis económico, es decir, la aplicación de la economía formal al estudio de los precios como hecho económico fundamental y de las elecciones inducidas por la escasez de los medios, situaciones que se producen en un sistema de mercados creadores de precios. Sin embargo, el límite del análisis económico neoclásico es justamente que no puede dar cuenta de mecanismos económicos que están fuera de este tipo de mercados (Polanyi 1957, 194-195). Así, una economía para el BV es una economía real o sustantiva que trasciende los mercados, en tanto, una serie de necesidades humanas se satisfacen mediante actividades o servicios ambientales que no atraviesan por los mercados y no tienen precios. Por ejemplo, los servicios de cuidado que prestan principalmente las mujeres a los miembros de su propio hogar. De igual modo, la naturaleza, el trabajo y el dinero son mercancías ficticias ya que no han sido producidas para la venta (Polanyi 1944, 122-123), pero su tratamiento como si fueran mercancías por los mercados autorregulados conduce a la destrucción de la sociedad y el medioambiente, a la sobreexplotación del trabajo y la naturaleza.

La economía del BV es, en términos polanyianos, una economía integrada o arraigada a la sociedad y la naturaleza, una economía social y ecológica, es decir, una actividad económica “institucionalizada de interacción entre el hombre y su entorno que da lugar a un suministro continuo de medios materiales [y servicios] de satisfacción de necesidades” (Polanyi 1957, 195). El desarrollo de una economía para el BV consiste en la construcción social y democrática de formas de integración de la economía humana en instituciones económicas y extraeconómicas que le vuelvan socialmente sostenible y ecológicamente sustentable. Es decir, es parte de un contramovimiento

que proteja a la sociedad humana y la naturaleza frente a los daños sociales y ecológicos que provoca la tendencia autodestructiva de la utopía neoliberal que promueve el libre mercado y una economía de mercado autorregulada desarraigada o autónoma de la sociedad que tiende a mercantilizar la naturaleza, el trabajo y del dinero. Por lo tanto, requiere la formulación de políticas que arraiguen la economía a la sociedad y la naturaleza y que desmercantilicen el trabajo, la naturaleza y el dinero. La desmercantilización puede concebirse como el conjunto de las políticas e instituciones que fijan límites al tratamiento como mercancías de estos elementos de la economía.

Polanyi define empíricamente las mercancías como “objetos producidos para su venta en el mercado” y, por tanto, sujetos al “mecanismo de la oferta y la demanda que interactúa con el precio” (Polanyi 1944, 122-123). En consecuencia, el trabajo, la naturaleza y el dinero no son mercancías debido a que no han sido producidos para su venta, pero al tratarlas “como si” lo fueran se incurre en una ficción, de allí que se las puede denominar como mercancías ficticias para distinguirlas de las mercancías reales o genuinas. El trabajo es una actividad humana propia de la vida, la naturaleza no ha sido producida por los seres humanos y el dinero, que otorga poder de compra, tampoco se produce sino que surge a través de la banca privada o pública (Block 2006, 28; Polanyi 1944, 122-123). Las políticas de desarraigo neoliberales han promovido, por ejemplo, la flexibilidad laboral desde la concepción de la fuerza de trabajo como una mercancía cuyo precio, el salario, debe ser determinado por el libre juego de la oferta y la demanda en ese mercado, y no ser interferido por regulaciones estatales como la fijación de un salario mínimo.

Polanyi reconoce la importancia que tienen los mercados de trabajo, tierra y dinero para las economías de mercado pero advierte que “ninguna sociedad podría soportar los efectos de tal sistema de ficciones burdas (...) si su sustancia humana y natural, al igual que su organización empresarial, no estuviesen protegidas contra los excesos de este molino satánico [la sociedad de mercado]” (Polanyi 1944, 124).



En las sociedades de mercado la sociedad y la naturaleza tienden a estar subordinadas a las economías de mercado mientras que en las sociedades con mercado la economía y los mercados están arraigados o integrados a la sociedad. Según Polanyi, cuando se incluyen los seres humanos y la naturaleza en el mecanismo del mercado, “se subordina la sustancia de la sociedad misma a las leyes del mercado” (Polanyi 1944, 122). Aquí se observa nuevamente que para Polanyi lo sustancial o sustantivo está conformado por los seres humanos y la naturaleza, de allí que la economía real o sustantiva debe estar centrada en ellos. Por lo tanto, la economía para el BV debe ser una economía sustantiva.

Para Polanyi, la economía sustantiva es una economía humana, es decir, enfocada en el sustento de la especie humana. Según Figueroa, uno de los problemas fundamentales de nuestro tiempo es la tendencia a que la supervivencia de la especie humana llegue a su fin en un menor lapso de tiempo (Figueroa 2015, xvi). En la economía para el BV preocupa además de la supervivencia de la especie humana, la vida de las otras especies no humanas. Es claro en el texto de Viteri que el concepto de vida trasciende los seres humanos (*runas*) e incluso los otros seres vivos no humanos como plantas y animales e incorpora los ecosistemas como la tierra o la selva (Viteri 1993, 149). Por lo tanto, la economía para el BV debe concebirse como un subsistema abierto a la entrada de flujos físicos de insumos no económicos obtenidos de la naturaleza o medio ambiente como, por ejemplo, flujos de energía y materiales, así como a la expulsión de flujos físicos de residuos hacia la naturaleza como, por ejemplo, flujos de energía degradada o calor disipado y de desechos materiales. En consecuencia, los procesos económicos de producción, distribución, circulación y consumo están sujetos a los límites biofísicos del planeta, lo que implica que el crecimiento económico no puede ser ilimitado y debe subordinarse al mantenimiento del equilibrio o armonía con la naturaleza. Así, la economía para el BV sería una economía ecológicamente sustentable.

En la definición de economía para el BV se hizo referencia a los procesos económicos de producción, circulación, distribución y consumo. Estos

procesos económicos son actividades económicas interdependientes que suceden regular y repetidamente⁷. El proceso de producción se refiere a la organización del trabajo, en combinación con el capital y los recursos naturales y según una tecnología dada, para la elaboración de bienes y servicios para satisfacer directamente las necesidades y deseos humanos (bienes de consumo) o para satisfacerlas indirectamente al servir como insumo de las necesidades de la producción (bienes de producción)⁸; el proceso de circulación a cómo estos bienes y servicios cambian de manos o llegan para el consumo final de los seres humanos o para el consumo intermedio de las empresas (transporte, almacenamiento, intercambio, compra-venta); el proceso de distribución a cómo se distribuyen o asignan los frutos de la producción o, dicho de otra manera, a cómo los seres humanos participan de los frutos de su contribución a la producción, por ejemplo, a través de la remuneración a los factores de la producción, trabajo, tierra y capital; y el proceso de consumo a la satisfacción de las necesidades y deseos humanos (consumo final mediante productos de orden superior) y de las necesidades de la producción (consumo intermedio por medio de productos de orden inferior).

Polanyi se refiere directamente a la producción y distribución de bienes para el sustento o sostenimiento de las familias y no hace una desagregación mayor de los procesos económicos. No obstante, en tanto el BV realiza una crítica al modo de producción capitalista y al

7 Figuroa, sobre la base de Georgescu-Roegen, define como proceso a una "serie de actividades sociales llevadas a cabo en una parte del mundo real, que tienen una duración dada (a una unidad de tiempo dada) y un propósito, y son repetidas período tras período" (Figuroa 2015, 6).

8 Polanyi plantea lo siguiente sobre el orden de los productos: "Los productos son de un orden superior o inferior, según la utilidad que tengan para el consumidor. Este famoso 'orden de bienes' coloca los bienes de consumo frente a los bienes de producción, según satisfagan necesidades directamente o sólo indirectamente, a través de la combinación con otros productos" (Polanyi 1957, 195).



consumismo, en este escrito se prefiere separar los procesos económicos en producción, distribución, circulación y consumo, siguiendo la propuesta de Coraggio (2011, 360-364).

Por otra parte, Polanyi define las actividades económicas como movimientos de situación de productos, movimientos de apropiación o ambos. Los primeros implican un cambio de lugar o desplazamiento espacial de productos (producción y transporte) y los segundos cambios de manos (circulación de productos determinada por transacciones o por la administración de productos determinada por disposiciones).

En el Cuadro 1 se presenta una matriz de correspondencias entre los procesos económicos y los movimientos formulados por Polanyi. Polanyi (1944, 95-106; 1957, 195-200) al discutir los movimientos y las formas de integración (reciprocidad, redistribución, intercambio, del hogar) se concentra principalmente en el proceso económico de circulación (apropiación) (Coraggio 2014, 121).

CUADRO 1.

PROCESOS ECONÓMICOS Y MOVIMIENTOS	
Procesos económicos	Movimientos
Producción: organización del trabajo, en combinación con capital y tierra (naturaleza), para elaborar bienes y servicios sobre la base de una tecnología.	Situación: producción.
Circulación: transporte, almacenamiento, intercambio por comercio o por mercado, compra-venta simultánea o a crédito con formación de deudas.	Situación: transporte.
	Apropiación (directa): circulación de productos-transacciones.
	Apropiación (mediada por un centro): administración-disposiciones.
Distribución: primaria o funcional, previa a la redistribución o distribución secundaria.	
Consumo: satisfacción de necesidades y deseos, satisfactores, tecnología del consumo, publicidad.	

Fuente: Coraggio (2011, 360-362), Polanyi (1957, 195).

El texto de Carlos Viteri alude a que el *Sumak Kawsay* o vida armónica se basa en el carácter recíproco, redistributivo e igualitario de la sociedad. Se puede entender a estas características sociales como los principios o formas de integración de la economía en la sociedad en términos polyanianos. En efecto, Polanyi se refiere a cómo la



producción y distribución de bienes se organizan socialmente mediante diferentes principios o formas de integración y sus respectivos patrones institucionales en distintos sistemas económicos (Polanyi 1944, 103):

En términos generales, la proposición sostiene que todos los sistemas económicos conocidos hasta el final del feudalismo en Europa occidental se organizaron de acuerdo con los principios de la reciprocidad o la redistribución, o de la actividad hogareña, o alguna combinación de los tres. Estos principios se institucionalizaron con el auxilio de una organización social que, entre otras cosas, utilizaba los patrones de la simetría, la centralidad y la autarquía. En este marco se obtenía la producción y distribución ordenada de los bienes mediante gran diversidad de motivaciones individuales disciplinadas por los principios generales del comportamiento. La ganancia no era prominente entre estas motivaciones. La costumbre y el derecho, la magia y la religión cooperaban para inducir al individuo a obedecer las reglas del comportamiento que eventualmente aseguraban el funcionamiento del sistema económico.

Cuando Polanyi habla de la economía como actividad institucionalizada, se refiere a cómo los patrones de organización social o estructuras institucionales (simetría, centralidad, autarquía y mercado) institucionalizan los principios generales del comportamiento (reciprocidad, redistribución, administración hogareña e intercambio), los que, a su vez, ordenan las actividades económicas de producción y distribución de bienes –movimientos de situación y apropiación de bienes- para el sustento humano y disciplinan o condicionan socialmente las variadas motivaciones individuales económicas y extraeconómicas.

En *La Gran Transformación* Polanyi presenta cuatro principios o formas de integración social: reciprocidad, redistribución, intercambio y del hogar, mientras en “La Economía como Actividad Institucionalizada” discute solo tres: reciprocidad, redistribución e intercambio. Coraggio, por su parte, propone añadir un quinto principio: planificación. En el cuadro 2 se presentan los principios o formas de integración de la economía en la sociedad y los respectivos patrones o estructuras institucionales.

La forma de integración o principio de reciprocidad implica que el dar hoy será recompensado por un recibir mañana aunque quien reciba no sea directamente quien dio. Esta forma de integración requiere la simetría de los grupos sociales que intervienen. El principio de redistribución demanda la recolección física o jurídica y el almacenamiento de bienes por parte de un centro que luego los redistribuye. Esta forma de integración requiere la existencia de cierto grado de centralización en el grupo. El principio del hogar o de administración hogareña o doméstica comprende la producción y almacenamiento para uso propio, es decir, para la satisfacción de las necesidades del grupo (autosuficiencia). Requiere cierto grado de autarquía del grupo. El intercambio en tanto forma de integración o principio de comportamiento comprende el regateo de un precio que puede fluctuar hasta que se alcance un precio que logre el máximo beneficio para las partes contratantes cuya actitud es notoriamente antagónica. Finalmente, según Coraggio (2014, 107-109) se puede agregar el principio de planificación o planeación a los cuatro principios de Polanyi. Este comprende la planificación colectiva de lo complejo, es decir, acciones de planeación, regulación y control que se pueden apoyar en sistemas de diagnóstico, proyección, prospectiva y planificación. Requiere la existencia del poder del Estado y la compulsión. Puede materializarse a través de un plan elaborado centralizado o participativamente por el Estado como forma de coordinación de iniciativas económicas parciales.

CUADRO 2.

PRINCIPIOS Y PATRONES INSTITUCIONALES		
Formas de integración o principios de comportamiento económico individual	Patrón de organización social o estructura institucional	Economía
Reciprocidad: la entrega de hoy será recompensada por la recepción de mañana.	Simetría: agrupaciones distribuidas simétricamente (parentesco, vecindad, tótem).	De reciprocidad.
Redistribución: concentración de productos hacia un centro y distribución a partir de éste. Requiere la recolección, almacenamiento y redistribución de bienes.	Centralización: presencia de cierto grado de centralización en el grupo.	Redistributiva.
Intercambio: regateo o producción de un precio que favorezca al máximo a cada contratante.	Mercados creadores de precios: actitud claramente antagónica entre los contratantes.	De mercado (intercambio).
Hogar o administración hogareña o doméstica (<i>oconomía</i>): producción para el uso propio. Producción y almacenamiento para la satisfacción de las necesidades de los miembros del grupo (autosuficiencia).	Autarquía (grupo cerrado).	De autosuficiencia (del hogar o doméstica).
Planificación*: planificación colectiva de lo complejo. Planeación, regulación y control. Sistemas de diagnóstico, proyección, prospectiva y planificación.	Poder del Estado y compulsión. Plan elaborado (centralizada o participativamente) por el Estado como forma de coordinación de iniciativas económicas parciales.	Planificada.

Fuente: Polanyi (1944, 91-117; 1957, 197-200); *Coraggio (2014, 107-109).

Si bien Polanyi no incluye a la planificación como una forma de integración o principio, en el capítulo final de *La Gran Transformación*, La libertad en una sociedad compleja, discute sobre la planeación, regulación y control (Polanyi 1944, 314-321). Cuestiona tanto cómo estas fueron usadas en la ex Unión Soviética sin promover las libertades, así como la crítica que hacen los liberales en el sentido de que restringen la libertad para lo cual se basan en una concepción moralmente ilusa de la sociedad humana como resultante de la voluntad y deseos de los individuos, sin presencia del poder del Estado y sin compulsión, y en una concepción de libertad limitada a las relaciones contractuales de mercado, la libre empresa y la propiedad privada. Incluso afirma que “la victoria del fascismo se volvió prácticamente inevitable por la obstrucción de los liberales a toda reforma que involucra la planeación, la regulación o el control” (Polanyi 1944, 318). Desde una perspectiva institucional y moral, manifiesta que la planeación, regulación y control pueden ampliar la libertad jurídica y la libertad efectiva, en los ámbitos civil, económico y social, de todos los miembros de una sociedad compleja en la que el poder y la compulsión son parte constitutiva de la realidad. El poder deber ser controlado democráticamente y la compulsión no debe ser absoluta y debe ser usada para lograr una distribución más justa del ingreso, el ocio y la seguridad⁹.

Polanyi concluye *La Gran Transformación* de la siguiente manera (Polanyi 1944, 321):

La aceptación tranquila de la realidad de la sociedad provee al hombre de un valor indomable y del vigor necesario para eliminar toda la injusticia y la falta de libertad eliminables. Mientras permanezca fiel a su tarea de crear una libertad más abundante para todos, no tendrá que temer que el poder o la planeación se vuelvan en su contra y destruyan la libertad

9 En otra parte, Polanyi plantea incluso que el *laissez-faire* fue planificado y señala la paradoja de que mientras “la economía del *laissez-faire* era el producto de una acción estatal deliberada, las restricciones subsecuentes al *laissez-faire* se iniciaron en forma espontánea. El *laissez-faire* se planeó; la planeación no” (Polanyi 1944, 196).



que está construyendo con sus instrumentos. Éste es el significado de la libertad en una sociedad compleja, el que nos da toda la certeza que necesitamos.

Las formas de integración no deben considerarse como etapas lineales o secuenciales de un proceso de desarrollo, más bien pueden coexistir bajo el predominio de alguna de ellas (Polanyi 1957, 200). Estas comprenden relaciones sociales entre individuos cuya conducta está determinada por las estructuras institucionales, es decir, las formas de integración no son la mera agregación de las conductas individuales (Polanyi 1957, 197). Estas dos ideas son importantes. La primera porque abre la posibilidad de construir sociedades con mercado y no sociedades de mercado, es decir, sociedades que subordinen a la economía y al mercado y no al revés. La segunda porque implica que las políticas democráticas deben procurar estructuras institucionales que tiendan a integrar o arraigar la economía a la sociedad y la naturaleza. También implica una metodología distinta al individualismo metodológico de la economía neoclásica que parte de las elecciones de individuos racionales y egoístas que en la búsqueda de su interés propio generan bienestar social.

2.1. Buen Vivir y los límites sociales y ecológicos a la riqueza ilimitada

Si bien el BV contempla tanto los aspectos materiales como los subjetivos y espirituales de la vida, cuando critica el lujo, la opulencia, el crecimiento económico y la riqueza ilimitadas, también se concentra en los aspectos materiales.

El BV constituye una crítica a la concentración y acumulación de riqueza. Especialmente a través del principio de suficiencia limita la creación de riqueza. El principio de suficiencia del BV está relacionado con la naturaleza: obtener de ella solo lo necesario para la subsistencia.

Esto impone el vivir una vida con simplicidad (Papa Francisco 2015, 49), sin un exceso de acumulación material que ponga en riesgo los derechos de la naturaleza. De hecho, la abundancia que se ha logrado actualmente en el mundo sería suficiente para satisfacer las necesidades básicas de toda la población mundial (Skidelsky y Skidelsky 2012, 26).

En el BV las justificaciones para limitar la riqueza son la existencia de desigualdades económicas que rompen la armonía social y la acumulación de riqueza que afecta la armonía con la naturaleza. En el BV, el compartir los excedentes aparece como un deber moral de los ricos. Para el BV, las grandes desigualdades del ingreso y la riqueza afectan la armonía social en la comunidad. En tal sentido, se asemeja al principio de comunidad expuesto por el filósofo Cohen (2014, 191-192): “el requerimiento central de la comunidad es que a las personas les importe y, cuando sea necesario y posible, se preocupen por la suerte de los demás. Y también que les importe preocuparse los unos de los otros”. Para Cohen, el principio de comunidad limita las desigualdades, incluso las no injustas, cuando estas son muy grandes y afectan la vida en comunidad:

Usted y yo no podemos disfrutar plenamente de la vida en comunidad si usted genera y se queda, digamos, con diez veces más dinero que yo, porque mi vida se verá sometida a desafíos que usted nunca confrontará, desafíos que usted podría ayudarme a remediar pero no lo hace porque guarda el dinero para sí.

Cohen agrega que “las fuertes disparidades en los ingresos producen amplias disparidades en las vulnerabilidades sociales, y ellas también destruyen la comunidad, desde el momento en que aquellos que podrían atenuarlas dejan que persistan” y que si “los ricos hicieran lo que pueden por los pobres, aun dentro (...) de límites razonables de autosacrificio, gastarían sólo un poco de su dinero, y el principio de comunidad se vería satisfecho, y también se reduciría la desigualdad” (Cohen 2014, 191-192).



En la noción constitucional del BV, en lo que respecta al goce efectivo de los derechos de las personas, se contempla no solo los derechos económicos, sociales y culturales, sino también los derechos civiles y políticos. Por lo tanto, desde la perspectiva del BV, limitar la riqueza garantizará un igual goce de los derechos civiles y políticos a todas las personas en tanto limita que el poder económico se convierta en poder político que genere asimetrías (Robeyns 2014, 23-25). Es decir, se restringe la lógica de “un dólar, un voto” y se propende a una lógica de “una persona, un voto”. Así, el BV procura una mayor democracia económica y política.

Para el BV, en su visión integral u holística, no se puede fragmentar la naturaleza de la comunidad o de las personas. El ser humano es un individuo que es parte de la comunidad y de la naturaleza (Belotti 2014, 50; Viteri 1993, 149-150). En consecuencia, la armonía con la naturaleza, en conjunto con los principios de suficiencia, integralidad y relacionalidad, implica que tener o no tener mucho y que dañar o no dañar el ecosistema mucho no son problemas separados.

Polanyi lo explica claramente cuando señala que uno de los problemas de la lógica utópica de los mercados autorregulados es aislar la naturaleza de las instituciones humanas y que tradicionalmente:

la tierra y la mano de obra no están separadas; el trabajo forma parte de la vida, la tierra sigue siendo parte de la naturaleza, la vida y la naturaleza forman un todo articulado. La tierra se liga así a las organizaciones del parentesco, la vecindad, el oficio y el credo; con la tribu y el templo, la aldea, el gremio y la iglesia (Polanyi 1944, 238).

Asimismo, el Papa Francisco al escribir sobre San Francisco de Asís en la encíclica *Laudato si'* señala:

Era un místico y un peregrino que vivía con simplicidad y en una maravillosa armonía con Dios, con los otros, con la naturaleza y

conigo mismo. En él se advierte hasta qué punto son inseparables la preocupación por la naturaleza, la justicia con los pobres, el compromiso con la sociedad y la paz interior (Papa Francisco 2015, 3).

En la noción del BV, el principio de relacionalidad significa que si se afecta negativamente a la naturaleza, se está también afectando a los seres humanos que la integran. Al respecto, Viteri (1993, 149) expone el mito de *Amasanga*:

Armoniza la fuerza de la selva y sus vidas. Es el generador del ricsina (del conocer, del entender, del estar seguro), el cual permite al hombre de la selva, al *sacha runa*, convivir con otras vidas. Ante la alteración de la armonía, por acción ofensiva de los humanos, *Amasanga* establece un severo castigo que es ejecutado por sus guerreros míticos: serpientes, insectos y seres antropófagos.

Estos principios del BV justifican establecer umbrales de suficiencia y riqueza (Robeyns 2014; Skidelsky y Skidelsky 2012) o líneas de codicia (Larrea 2014b), y no solo umbrales mínimos de pobreza. Los límites sociales y ecológicos del BV demandan cierta convergencia interna o dentro de los países, es decir, la reducción de las brechas sociales entre distintos grupos de la población. La existencia y permanencia de estas brechas afectan la armonía social.

2.2. Buen Vivir, necesidades y deseos

Por otra parte, cuando en el principio de suficiencia del BV se plantea que se debe tomar de la naturaleza solo lo necesario para subsistir, se hace una referencia implícita a la diferenciación entre la satisfacción de necesidades y deseos legítimos frente a la insaciabilidad económica de los deseos ilegítimos.

Hidalgo *et al.*, al referirse al mal vivir (*Llaki kawsay*) comunitario, lo caracterizan como la situación en que:



la aspiración de satisfacer de forma colectiva las necesidades de los indígenas, propia del *Sumak Kawsay*, pasa a ser sustituida por la aspiración de satisfacer las ansiedades personales del individuo egocéntrico (o falsas necesidades creadas por la sociedad de consumo occidental) y ello termina dominando el imaginario indígena. Para ello los indígenas se sienten obligados a sobreexplotar su territorio y a emigrar, para obtener dinero con el que adquirir los bienes materiales y servicios necesarios para satisfacer dichas ansiedades; y aparece en ellos el ánimo de lucro (Hidalgo, Arias y Ávila 2014, 51).

Coraggio (2011, 261-264; 2014, 101), sobre la base de Polanyi, afirma que sería una utopía imponer a la economía la satisfacción de todos los deseos y que ésta debe orientarse a satisfacer las necesidades y deseos legítimos, los cuales para ser tales deben ser legitimados socialmente mediante procesos democráticos de deliberación, acuerdos y decisión.

Robeyns en su formulación de la doctrina del *limitarianismo*, que se centra en las condiciones materiales de la calidad de vida y la noción de vida plenamente floreciente, para evitar la dificultad filosófica de distinguir entre necesidades y deseos, asume una diferenciación cauta y distingue únicamente entre necesidades urgentes y deseos no urgentes o de lujo. Los deseos de los ricos que están más allá de lo requerido para llevar una vida plenamente floreciente tienen cero urgencia y su excedente monetario debe dirigirse a satisfacer las necesidades urgentes insatisfechas de las personas pobres o en desventaja social. Utiliza el término de deseos de lujo para referirse, por ejemplo, al deseo de viajar a la luna o de comprar un perfume a la amante cada semana. (Robeyns 2014, 27).

Aquí es relevante comparar con la diferencia conceptual que hacen Skidelsky y Skidelsky (2012, 38) entre necesidades (*needs*) y deseos (*wants*) para cuestionar el crecimiento económico ilimitado:

Las necesidades –los requisitos objetivos para una vida buena y cómoda– son finitas en cantidad, pero los deseos, que son puramente psicológicos, pueden crecer infinitamente, tanto en cantidad como en calidad. Esto significa que el crecimiento económico no tiene una tendencia natural a detenerse. Si lo hace será porque las personas deciden que no quieren más que lo que necesitan.

Los autores definen el concepto de insaciabilidad económica como el deseo humano permanente de tener más y más dinero, que se origina cuando comparamos nuestra riqueza con la de los otros y pensamos que lo que tenemos es insuficiente. Afirman que el capitalismo ha exacerbado características propias de la naturaleza humana como la codicia y la envidia (Skidelsky y Skidelsky 2012, 15). Abogan por el principio de cordura que consiste en vincular la escasez a las necesidades y no a los deseos. Ponen el ejemplo de alguien que tiene tres casas y quiere una cuarta; claramente eso es un deseo, no una necesidad, ya que esa persona ya tiene lo suficiente para satisfacer sus necesidades vitales. De esta manera, los autores relacionan su principio de cordura con el principio de suficiencia, lo que implica que el problema no es de escasez sino de abundancia que, a su vez, permite cubrir los aspectos materiales del BV de todos. Sin embargo, la economía de mercado competitiva y monetaria nos induce a querer siempre más, a pensar que más es mejor, aun cuando estamos en capacidad de ajustar los deseos a las necesidades (Skidelsky y Skidelsky 2012, 26).

De igual manera, la reciente encíclica *Laudato si'* del Papa Francisco convoca a seguir el principio de “menos es más”:

Es un retorno a la simplicidad que nos permite detenernos a valorar lo pequeño, agradecer las posibilidades que ofrece la vida sin apegarnos a lo que tenemos ni entristecernos por lo que no poseemos. Esto supone evitar la dinámica del dominio y de la mera acumulación de placeres (Papa Francisco 2015, 49).



CONDISERACIONES FINALES: BUEN VIVIR Y CAMBIO DE LA MATRIZ ECONÓMICA

A partir de la definición de economía formulada previamente, es posible plantear una definición de cambio estructural o cambio de la matriz económica y no solo de cambio de la matriz productiva pues aquella comprende de manera integral los diferentes procesos económicos y las estructuras institucionales que los determinan. Así, desde la perspectiva de la economía para el BV, cambio estructural o cambio de la matriz económica sería la transformación de los principios, normas, valores, instituciones, motivaciones y prácticas y de los procesos de producción, circulación, distribución y consumo de los satisfactores de las necesidades y deseos legítimos de las generaciones presentes y futuras de tal forma que la economía humana esté arraigada o integrada a la sociedad y a la naturaleza y se garantice el BV. El arraigo de la economía a la sociedad comprende su sujeción a los límites sociales tal que se procure una vida en armonía con la comunidad y entre comunidades y el arraigo a la naturaleza su sujeción a los límites biofísicos tal que se logre una vida en armonía con esta. Así, el cambio estructural es la transformación de una sociedad de mercado a una sociedad con mercado (Polanyi 1944, 312; Coraggio 2014, 114) y de una sociedad que domina y daña la naturaleza a una sociedad que la cuida y protege respetando sus derechos.

En términos de Polanyi esta transformación implica la desmercantilización o, mejor dicho, la destrucción de la ficción de las mercancías ficticias: trabajo, tierra (naturaleza) y dinero, es decir, sacarlas del mercado al fijar sus precios y las condiciones contractuales esenciales fuera del mercado (Polanyi 1944, 311-312):

El contrato salarial deja de ser un contrato privado, excepto en algunos puntos subordinados y accesorios. No sólo las condiciones fabriles, la duración de la jornada de trabajo y las modalidades de contrato, sino el propio salario básico, se determinan fuera del mercado; por lo tanto, el papel asignado así a los sindicatos, el Estado y otros organismos públicos

no depende sólo del carácter de estas instituciones sino también de la organización efectiva de la administración de la producción (...) Sacar a la tierra del mercado equivale a incorporar a la tierra ciertas instituciones definidas tales como la heredad, la cooperativa, la fábrica, el municipio, la escuela, la iglesia, los parques, las reservas silvestres, etc. Por generalizada que siga siendo la propiedad individual de las granjas, los contratos referentes a la tenencia de la tierra se ocuparán sólo de los accesorios, ya que los aspectos esenciales se salen de la jurisdicción del mercado. Lo mismo se aplica a los alimentos básicos y a las materias primas orgánicas, ya que la fijación de sus precios no se encomienda al mercado (...) En todos los países se está sacando ahora, del mercado, el control del dinero (...) Desde la introducción del “financiamiento funcional” en todos los estados importantes, la dirección de las inversiones y la regulación de la tasa de ahorro se han convertido en tareas gubernamentales.

En suma, el cambio estructural implica poner límites a los mercados autorregulados en sus funciones de asignación de recursos y creación de precios en los ámbitos del trabajo, la naturaleza y el dinero, subordinándolos democráticamente a la sociedad. Pero también comprende el conservar y promover otras formas de integración como la reciprocidad, redistribución, administración del hogar y planificación. Definido así el cambio estructural, se relaciona con la noción de contramovimiento o movimiento protector frente al mecanismo autodestructivo de los mercados autorregulados de Polanyi (1944, 127):

La historia social del siglo XIX fue así el resultado de un movimiento doble: la extensión de la organización del mercado en lo referente a las mercancías genuinas se vio acompañada por su restricción en lo referente a las mercancías ficticias. Mientras que los mercados se difundieron por toda la faz del globo y la cantidad de los bienes involucrados creció hasta alcanzar proporciones increíbles, una red de medidas y políticas se integraba en instituciones poderosas, destinadas a frenar la acción del mercado en relación con la mano de obra, la tierra y el dinero. Mientras que la organización de los mercados mundiales de mercancías, los



mercados mundiales de capital y los mercados mundiales de dinero daba un impulso nunca antes visto al mecanismo de los mercados bajo la égida del patrón oro, surgía al mismo tiempo un movimiento profundamente arraigado para resistir los perniciosos efectos de una economía controlada por el mercado. La sociedad se protegía contra los peligros inherentes a un sistema de mercado autorregulado: éste fue el aspecto comprensivo en la historia de la época.

La definición de cambio estructural aquí formulada contrasta con el enunciado tradicional de cambio estructural de la economía del desarrollo que lo define como la reasignación de trabajadores de sectores de baja productividad hacia sectores de alta productividad (Chenery 1979). Igualmente, la CEPAL, combinando planteamientos keynesianos y schumpeterianos, define el cambio estructural como la transformación de la estructura productiva hacia sectores o actividades económicas con mayor crecimiento de la demanda tanto doméstica como externa (eficiencia keynesiana) y más dinámicas en el incremento de la productividad, en la difusión de conocimientos y capacidades a toda la economía, y en el avance de la tecnología y la innovación (eficiencia schumpeteriana), siendo el desafío vincular los dos tipos de eficiencia, de tal forma que se genere un círculo virtuoso de crecimiento de la productividad y el empleo (eficiencia dinámica) (CEPAL 2012). Estas definiciones se concentran en el desarrollo de las fuerzas productivas, en el proceso de producción y en las organizaciones económicas privadas capitalistas; no consideran las relaciones sociales ni el resto de procesos económicos. Tampoco toman en cuenta los límites sociales y ecológicos de la transformación productiva, aunque la CEPAL formula al cambio estructural como un medio para alcanzar la igualdad. Según estas nociones, los países en desarrollo que logren el cambio estructural lograrán que los niveles de su PIB per cápita converja hacia los niveles de PIB per cápita de los países desarrollados, es decir, facilitaría la convergencia externa. Sin embargo, los límites ecológicos de la perspectiva de la economía para el BV ponen en cuestión esta interpretación usual de la convergencia externa, ya que el planeta no soportaría que toda la población mundial alcance los niveles de vida de la población de los países desarrollados, requiriéndose, por

tanto, una redistribución progresiva a escala global, lo que implica una convergencia externa pero a niveles de vida ecológicamente sustentables.

Por último, la definición del sistema económico de la Constitución ecuatoriana de 2008 es consistente con la conceptualización de lo económico desarrollada con anterioridad. En efecto, el artículo 283 define al sistema económico como social y solidario y como un medio para el logro del BV:

Art. 283.- El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibilite el buen vivir.

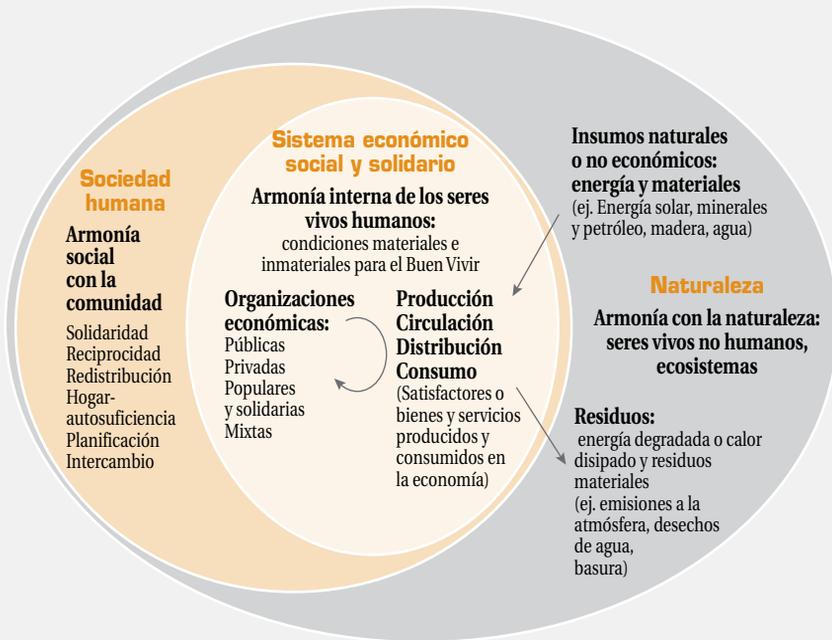
El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.

Es una definición sustantiva de lo económico al reconocer al ser humano como sujeto y fin y al centrarse en la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales del BV. Esto implica el logro de la armonía interna de las personas. Es social al impedir que el mercado subordine a la sociedad, al considerar la solidaridad como un elemento importante y al contemplar una diversidad de formas de organización económica que están relacionadas, a su vez, con diferentes principios o formas de integración social, estructuras institucionales y motivaciones económicas y extraeconómicas. Es decir, reconoce una pluralidad de economías y que la economía de mercado no es la única posible. Esto es consecuente con la procura de la armonía social en la comunidad y entre comunidades. Es ecológica al restringir el sistema económico al logro de la armonía con la naturaleza, la cual según la Constitución depende del goce efectivo de los derechos de la naturaleza. Esto significa que los procesos económicos de producción, circulación, distribución y consumo sean ambientalmente sustentables (Gráfico 2).



El Gráfico 2, en analogía al Gráfico 1, representa al sistema económico social y solidario definido en la Constitución del Ecuador de 2008 como un subsistema arraigado a la sociedad a través de la coexistencia de distintos principios o formas de integración (solidaridad, reciprocidad, redistribución, planificación, intercambio y hogar) y arraigado a la naturaleza a través del flujo bidireccional de materia y energía. El subsistema económico comprende diversos procesos económicos (producción, circulación, distribución y consumo) y una pluralidad de organizaciones con motivaciones distintas (públicas, privadas, mixtas)

GRÁFICO 2.
Sistema económico social y solidario



Fuente: Elaboración propia.

populares y solidarias, y mixtas) que generan las condiciones materiales e inmateriales para el Buen Vivir de los ciudadanos, es decir, para una vida con armonía interna de las personas, en armonía con la comunidad y entre comunidades, y en armonía con la naturaleza.

La definición constitucional del sistema económico conlleva a añadir la solidaridad al concepto de cambio estructural desarrollado previamente. Es decir, el arraigar la economía a la sociedad incluye también la ampliación de la solidaridad en el sistema económico y, en particular, la expansión de la economía popular y solidaria “como forma orgánica emancipadora de los trabajadores” (Coraggio 2011, 341). Para Coraggio, la “solidaridad tiene que ver con el reconocimiento del otro como ser natural y necesitado, con el interés de todos, y con una ética de la solidaridad” (Coraggio 2011, 131). Para Laville, se trata de impulsar la solidaridad democrática que se basa en el espíritu del don y en los principios de reciprocidad y redistribución. La solidaridad democrática basada en la reciprocidad se origina en la acción colectiva voluntaria de ciudadanos con igualdad de derechos que se autoorganizan con el propósito de la ayuda mutua, la producción en común y la expresión reivindicativa.

La solidaridad democrática basada en la redistribución surge de la acción pública del Estado de derecho que establece una serie de normas y prestaciones para consolidar la cohesión social y reducir las desigualdades (Laville 2014, 53-59). Así, la solidaridad democrática sería una expresión de las formas de integración y las estructuras institucionales no mercantiles en las economías actuales.

Polanyi tituló su obra cumbre *La Gran Transformación* para dar cuenta del ascenso del liberalismo económico a escala global en el siglo XIX e inicios del XX, cuya utopía pretendía que la economía de mercado someta a la sociedad. Luego de la edad dorada de la socialdemocracia entre la segunda postguerra mundial y finales de los setenta del siglo pasado que impuso ciertos límites al liberalismo económico y al capital, una “segunda gran transformación” se ha producido en las últimas



décadas mediante una serie de políticas e instituciones internacionales y nacionales que insisten en la utopía de la globalización económica neoliberal, es decir, en la construcción tanto de una sociedad global de mercado como de sociedades nacionales de mercado. Frente a este nuevo movimiento hacia el *laissez-faire*, la noción del BV surge como parte de un contramovimiento protector de la sociedad y la naturaleza, es decir, un movimiento que impulsa el cambio estructural entendido como la transformación democrática de los principios, normas, valores, instituciones, motivaciones y prácticas con el propósito de arraigar la economía a la sociedad y la naturaleza.

Bibliografía

- Acosta, A. (2010). "El Buen Vivir en el camino del post-desarrollo: una lectura desde la Constitución de Montecristi", *Friedrich Ebert-Stiftung Policy Paper*, 9.
- Acosta, A. (2015). "El buen vivir: una conversación con Alberto Acosta", en <http://horizontal.mx/el-buen-vivir-una-conversacion-con-alberto-acosta/>.
- Acosta, A. y Martínez, E. eds. (2009). *El Buen Vivir. Una vía para el desarrollo*. Quito: Abya Yala.
- Beling, A., y Vanhulst, J. (2014). "Buen Vivir: New Wine in Old Wineskins?", *Alternautas*, 1, 29-40.
- Belotti, F. (2014). "Entre bien común y buen vivir. Afinidades a distancia", *Íconos Revista de Ciencias Sociales*, 48, 41-54.
- Block, F. (2006). "Introducción", en K. Polanyi, *La Gran Transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. México: Fondo de Cultura Económica, 21-41.
- Boltvinik, J. (2005). *Ampliar la mirada. Un nuevo enfoque de la pobreza y el florecimiento humano*. Tesis doctoral en Ciencias Sociales, Guadalajara.
- Caria, S., y Domínguez, R. (2014). "El porvenir de una ilusión. La ideología del buen vivir", *Revista América Latina Hoy*, 67, 139-163.
- CEPAL (2012). *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo*. Santiago: CEPAL.
- Chancosa, B. ([2010] 2014). "El Sumak Kawsay desde la visión de mujer", en A.L. Hidalgo-Capitán, A. Guillén y N. Deleg (eds.), *Sumak Kawsay Yuyay: Antología del pensamiento indigenista ecuatoriano sobre el Sumak Kawsay*. Huelva-Cuenca: CIM-FIUCUHU-PYDLOS, 223-227.
- Chang, H.J. (2014). *Economics: The User's Guide*. London: Penguin Books.
- Chenery, H. (1979). *Structural Change and Development Policy*. Oxford, New York: Oxford University Press.
- Cohen, G.A. (2014). "¿Por qué no el socialismo?", en G.A. Cohen, *Por una vuelta al socialismo o cómo el capitalismo nos hace menos libres*. Buenos Aires, Argentina: Siglo Veintiuno Editores, 179-221.



- Coraggio, J.L. (2011). *Economía social y solidaria: el trabajo antes que el capital*. Quito: Abya Yala-FLACSO.
- (2014). “Polanyi y la economía social y solidaria en América Latina”, En J.L. Coraggio *et al.*, *¿Qué es lo económico?*. Quito: Abya Yala, 95-140.
- Cortez, D. (2010). “Genealogía del «buen vivir» en la nueva constitución ecuatoriana”, en R. Fernet-Betancourt (ed.), *Gutes Leben als humanisiertes Leben. Vorstellungen vom guten Leben in den Kulturen und ihre Bedeutung für Politik und Gesellschaft heute* Wissenschaftsverlag Main: Dokumentation des VIII Internationalen Kongresses für Interkulturelle Philosophie, 227-248.
- Deneulin, S. (2012). “Justice and deliberation about the good life: The contribution of Latin America buen vivir social movements to the idea of justice”, *Center for Development Studies Working Paper* 17.
- Estermann, J. (1998). *Filosofía andina. Estudio intercultural de la sabiduría autóctona andina*. Quito: Abya Yala.
- Fatheuer, T. (2011). “Buen Vivir: A brief introduction to Latin American’s new concepts for the good life and the rights of nature”, *Publication Series on Ecology Heinrich Boll Foundation*, 17.
- Figuroa, A. (2015). *Growth, employment, inequality, and the environment: unity of knowledge in economics*. New York: Palgrave Macmillan.
- García, S. (2014). *Sumak Kawsay o Buen Vivir como alternativa al desarrollo en el Ecuador. Aplicación y resultados en el Gobierno de Rafael Correa (2007-2011)*. Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid, Madrid.
- Guardiola, J., y García-Quero, F. (2014). “Nature & Buen Vivir in Ecuador: The battle between conservation and extraction”, *Alernautas*, 1, 100-105.
- Gudynas, E. (2011). “Buen Vivir: Today’s tomorrow”, *Development*, 54 (4), 441-447.
- Gudynas, E. y Acosta, A. (2011). “El Buen Vivir o la disolución de la idea de progreso”, en M. Rojas (ed.), *La medición del progreso y el bienestar: propuestas desde América Latina*. México: Foro Consultivo Científico y Tecnológico, 103-110.
- Helliwell, J., Layard, R. y Sachs, J. (2015). *World Happiness Report 2015*. New York: Sustainable Development Solutions Network.
- Hidalgo, A.L., Arias, A. y Ávila, J. (2014). “El pensamiento indigenista ecuatoriano sobre el Sumak Kawsay”, en A.L. Hidalgo, A. Guillén y N. Deleg (eds),

- Antología del Pensamiento Indigenista Ecuatoriano sobre Sumak Kawsay*. Huelva-Quito: CIM-PYDLOS-FIUCUHU.
- Hidalgo-Capitán, A.L., y Cubillo-Guevara, A.P. (2014). "Seis debates abiertos sobre el *sumak kawsay*", *Íconos Revista de Ciencias Sociales*, 48, 25-40.
- Hidalgo-Capitán, A.L., Guillén, A., y Deleg, N. eds. (2014). *Sumak Kawsay Yuyay: Antología del pensamiento indigenista ecuatoriano sobre el Sumak Kawsay*. Huelva-Cuenca: CIM-FIUCUHU-PYDLOS.
- Huppert, F. y So, T. (2013). "Flourishing Across Europe: Application of a New Conceptual Framework for Defining Well-Being", *Social Indicators Research*, 110 (3), 837-861.
- Kowii, A. ([2009] 2014). "El *Sumak Kawsay*", en A.L. Hidalgo-Capitán, A. Guillén y N. Deleg (eds.), *Sumak Kawsay Yuyay: Antología del pensamiento indigenista ecuatoriano sobre el Sumak Kawsay*. Huelva-Cuenca: CIM-FIUCUHU-PYDLOS, 161-168.
- Larrea, C. (2014). "Límites del crecimiento y línea de codicia: un camino hacia la equidad y la sustentabilidad", en G. Endara coord., *Post-crecimiento y buen vivir. Propuestas globales para la construcción de sociedades equitativas y sustentables* Quito: Friedrich-Ebert-Stiftung-ILDIS, 21-59.
- Laville, J.L. (2014). "Definiciones e instituciones de la economía", en J.L. Coraggio (ed.), *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*. Quito: Abya Yala, 41-62.
- Le Quang, M., y Vercoutère, T. (2013). *Ecosocialismo y Buen Vivir: Diálogo entre dos alternativas al capitalismo*. Quito, Ecuador: IAEN.
- León, M. (2015). *Buen Vivir en el Ecuador: del concepto a la medición*. Quito: INEC.
- Macas, L. ([2010] 2014). "El *Sumak Kawsay*", en A.L. Hidalgo-Capitán, A. Guillén y N. Deleg (eds.), *Sumak Kawsay Yuyay: Antología del pensamiento indigenista ecuatoriano sobre el Sumak Kawsay*. Huelva-Cuenca: CIM-FIUCUHU-PYDLOS, 179-192.
- Martínez, J., y Roca, J. (2006). *Economía ecológica y política ambiental*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Monni, S., y Pallotino, M. (2013). "Beyond growth and development: Buen Vivir as an alternative to current paradigms", *Dipartimento di Economia Università degli studi Roma Tre Working Paper*, 172).



- Nussbaum, M. (2012). *Crear capacidades*. Barcelona: Paidós.
- Papa Francisco (2015). *Carta Encíclica Laudato Si'*, en http://w2.vatican.va/content/francesco/es/encyclicals/documents/papa-francesco_20150524_encyclica-laudato-si.html
- Polanyi, K. ([1944] 2006). *La Gran Transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Polanyi, K. ([1957] 2015). "La economía como actividad institucionalizada", *Revista de Economía Crítica*, 20, 192-207.
- Ramírez, R. (2012). *La vida (buena) como riqueza de los pueblos. Hacia una socioecología de los pueblos*. Quito: IAEN-INEC.
- Robeyns, I. (2014). "Having too much". *Seminar at University of Victoria*.
- SENPLADES. (2009). *Plan Nacional para el Buen Vivir, 2009-2013*. Quito: Secretaría Técnica Nacional de Planificación y Desarrollo.
- SENPLADES. (2010). *Los nuevos retos de América Latina: Socialismo y Sumak Kawsay*. Quito: Digital Center.
- SENPLADES. (2013). *Plan Nacional para el Buen Vivir, 2013-2017*. Quito: Secretaría Técnica Nacional de Planificación y Desarrollo.
- Skidelsky, R. y Skidelsky, E. (2012). *¿Cuánto es suficiente? Qué se necesita para una «buena vida»*. Barcelona: Crítica.
- Steffen, W. et al. (2015). "Planetary boundaries: Guiding human development on a changing planet", *Science*, 347 (6223).
- Stiglitz, J. y Walsh, C. (2005). *Economics*. New York and London: W.W. Norton & Company.
- Stiglitz, J., Sen, A. y Fitoussi, J.P. (2010). *Mis-measuring Our Lives. Why GDP Doesn't Add Up, The Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*. New York: The New Press.
- Tortosa, J.M. (2011). "Vivir Bien, Buen Vivir: caminar con los dos pies", *Obets. Revista de Ciencias Sociales*, 6 (1), 13-17.
- Unceta, K. (2014). *Desarrollo, postcrecimiento y Buen Vivir: Debates e interrogantes*. Quito: Abya-Yala.

- Vanhulst, J. y Beiling, A. (2013). "Buen Vivir: la irrupción de América Latina en el campo gravitacional del desarrollo sostenible" en *Revista Iberoamericana de Economía Ecológica*, 21, 1-14.
- Viola, A. (2014). "Discursos «pachamamistas» versus políticas desarrollistas: el debate sobre el *sumak kawsay* en los Andes", *Íconos Revista de Ciencias Sociales*, 48, 55-72.
- Viteri, C. (1993). "Mundos míticos", en N. Paymal y C. Sosa (eds.), *Mundos amazónicos. Pueblos y culturas de la Amazonia Ecuatoriana* Quito, Ecuador: Ediciones Sinchi Sacha, 148-150.
- Viteri, C. (2003). "Sumak Kausai. Una respuesta viable al desarrollo", *Tesis de Licenciatura en Antropología Aplicada*, Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador, Quito, mimeo.
- Waldmüller, J. (2014). "Buen Vivir, *Sumak Kawsay*, 'Good Living': An Introduction and Overview", *Alternautas*, 1, 17-28.
- Walsh, C. (2010). "Development as Buen Vivir: Institutional arrangements and (de) colonial entanglements", *Development*, 53 (1), 15-21.



Jorge Orbe

Comentario

Mi primera reflexión se orienta a advertir el capítulo de Mauricio León trata de un tema general de gran envergadura, pues implica la construcción teórica de un nuevo paradigma económico que representa una ruptura con la actual civilización urbano-industrial-moderna. ¿No será mejor realizar un análisis concreto de una situación concreta, que tenga como propósito comprender la experiencia ecuatoriana entre 2007 y 2015?

Con mucha propiedad, Mauricio León destaca que el BV cuestiona el crecimiento ilimitado y el consumismo. Sin embargo, nos advierte que “aunque hay muchos elementos sobre la economía en las distintas discusiones conceptuales sobre el BV en el Ecuador, no hay un intento sistemático para definir qué se entiende por economía del BV e identificar cuál sería el cambio estructural o cambio de la matriz económica consistente con dicho concepto”.

Si bien en este capítulo se define adecuadamente las distintas vertientes teóricas sobre el Buen Vivir, me parece que existen temas aún no resueltos sobre la economía del BV, vinculadas con las preguntas básicas de la economía: ¿qué producir?, ¿cómo producir? y ¿para quién producir?

¿Qué producir?: ¿La economía del BV asume el rechazo absoluto a la extracción de minerales en cualquier rincón del planeta?, o, por su parte, ¿permite y encubre el llamado extractivismo? ¿En qué condiciones y bajo qué instituciones, motivaciones y prácticas tiene sentido llevar adelante las actividades mineras y/o petroleras? En una economía post-petrolera, ¿bajo qué lógica del BV –que no sea la del neo desarrollismo– tiene sentido extraer el petróleo, en una zona donde habitan pueblos ancestrales y, además se caracteriza por poseer alta biodiversidad biológica, como el parque nacional Yasuní?

¿Para quién producir?: ¿La economía del BV es una economía autárquica que produce para el mercado interno, o, se articula a la demanda del mercado mundial? ¿Cómo entender su vinculación, o desacople, con la Economía-Mundo? y ¿cuáles son los principales desafíos de Ecuador en el desarrollo de una estrategia nacional endógena y sostenible para el BV, con una inserción soberana en la economía mundo?

¿Cómo producir? Recuperando la definición constitucional del sistema económico y compartiendo el marco teórico de José Luis Coraggio, Mauricio León plantea la necesidad de añadir la solidaridad al concepto de cambio estructural o cambio de la matriz económica; es decir, “el arraigar la economía a la sociedad incluye también la ampliación de la solidaridad en el sistema económico y, en particular, la expansión de la economía popular y solidaria como forma orgánica emancipadora de los trabajadores”. Al respecto, me parece necesario reflexionar y debatir sobre ¿cuál es el lugar de la economía popular y solidaria (EPS) en la economía del BV y en el cambio de matriz económica?

En esta dirección, es pertinente precisar que la Economía Privada, la Economía Pública y la EPS, no son independientes entre sí; se influyen recíprocamente y son, a la vez, causa y efecto de una dinámica productiva, crediticia y comercial, cuya lógica se basa en la acumulación de capital, misma que caracteriza a la actual estructura y funcionamiento de la economía ecuatoriana y a su patrón de especialización.

En el siglo XXI, las instituciones de la denominada EPS, no son expresiones de un sistema social autónomo, diferentes del capitalismo, sino una parte integrante de él, pues responden a la lógica de reproducción del capital. Salvo el caso de la economía de cuidado, de la economía comunitaria andina y del movimiento cooperativo, la denominada EPS es una estrategia de supervivencia que configura una respuesta autónoma de los sectores populares frente a la imposibilidad de obtener empleo formal en el sector privado empresarial, o, en las instituciones del Estado.



Las actividades económicas de la denominada “economía informal” no son un sector, proceso económico o sistema social, distinto al capitalismo, pues es el resultado de las distorsiones, asimetrías y desigualdades que se configuraron históricamente en la sociedad ecuatoriana, a partir del régimen colonial y patriarcal, así como una secuela que se genera como resultado de la actual lógica de acumulación capitalista.

Las preguntas, entonces, son: ¿es posible construir el BV bajo la actual racionalidad de la economía moderna, sus patrones de producción y de consumo, y, especialmente, sus actuales formas de propiedad? ¿Bajo la actual racionalidad capitalista que domina la economía global, la economía ecuatoriana puede crear el empleo necesario para atender el número de personas que se incorporan cada año al mercado de trabajo, o, por el contrario, es necesario una revolución estructural que inaugure una nueva etapa en el desarrollo histórico del país y de la humanidad?

La EPS no opta ni por la primera ni por una segunda vía. Hace todo lo contrario: ofrece como alternativa la extensión del tercer sector de la economía y no la disminución de la jornada de trabajo, o, el reparto del tiempo de trabajo que se discute en otros países. Plantear un intercambio de salario social por trabajo voluntario puede ser una medida concreta y de apoyo en algunos sectores.

En España, por ejemplo, se plantea la necesidad de instituir la Renta Básica Ciudadana que no sería otra cosa que una renta mínima garantizada por el Estado a la que todo individuo de una sociedad tiene derecho para que pueda ser, de verdad, ciudadano. La Renta Básica es un ingreso que debería ser pagado por el Estado a cada miembro de la sociedad, incluso si no quiere trabajar de forma remunerada, sin tomar en consideración si es rico o pobre, o dicho de otra forma, independientemente de cuáles puedan ser las otras posibles fuentes de renta, y sin importar con quién conviva. Esta propuesta se distingue de las políticas económicas y sociales de subsidios, como los subsidios al desempleo, los subsidios agrícolas, o, de los programas de transferencias monetarias a los hogares más pobres.

A mi juicio, la EPS debe protegerse mientras no haya una alternativa política distinta a la actual estructura económica del país y al orden económico mundial. Ello implica crecer, oponiéndose y resistiendo en el único escenario real y posible de la actual economía de mercado, al tiempo que la sociedad debata y acuerde una nueva forma de organización de su sistema económico. En la utopía del Buen Vivir, se requiere discutir cuál es la pertinencia, el contenido, el lugar y la función que debería tener la Economía Privada, la Economía Pública, y la EPS.

Por otra parte, el autor destaca que el BV es un concepto que se desarrolla en Ecuador como parte integrante de la crítica a la Teoría del Desarrollo. “A partir de su conceptualización, se desprenden tres componentes principales: armonía interna de las personas, armonía social con la comunidad y entre comunidades, y armonía con la naturaleza”. En este sentido, el autor afirma que “el concepto de Buen Vivir sirve (el subrayado es mío) *para disputar política e ideológicamente la visión sobre el tipo de sociedad que queremos alcanzar*”.

Aunque reconozco la importancia teórica del concepto, confieso mis serias dudas al respecto. Pregunto: ¿el BV, es una propuesta teórica y política sincera que se desarrolla para orientar un nuevo curso histórico de la sociedad ecuatoriana?, o, “más allá de las buenas intenciones”, ¿se ha convertido en una gran narración que pretende buscar adhesiones, justificar y legitimar la política oficial como la única alternativa viable al neoliberalismo en función de creencias compartidas a nivel ideológico, político y social?

Recordando a Jean Baudillard, diría yo: el BV es un concepto novedoso que, sin duda, permite sustituir la realidad por una construcción artificial de ella, por una imagen construida a partir de una máscara, que oculta la esencia neo desarrollista de las políticas públicas implementadas por los gobiernos progresistas.

Se trata de un gran simulacro que se aplica en Ecuador como parte integrante de un fenómeno que atraviesa a las sociedades



contemporáneas y que se caracteriza por el surgimiento de la simulación como medio que permite sustituir la realidad por la ficción.

¿Acaso el discurso sobre el BV no se ha convertido en una obsesión por el signo de una nueva ilustración y sus espejos? No olvidemos que la sociedad contemporánea está sumergida en el signo, en un elemento que suplanta y devora -poco a poco- lo real, hasta hacerlo subsidiario.

El BV no es una propuesta de política pública que se construye en la economía y en la sociedad ecuatoriana. Hoy por hoy, es tan sólo un referente teórico que corre el riesgo de convertirse en un testimonio fiel de la pérdida de significado del discurso y del fin de las narrativas.

A mi juicio, a la luz de la experiencia ecuatoriana de estos últimos nueve años, este concepto tan sólo permite incursionar en el debate conceptual sobre el Desarrollo y el Post-Desarrollo, lo cual no deja de tener, por sí mismo, una importancia teórica sumamente relevante. Sin embargo, *en términos políticos e ideológicos* me atrevería a señalar que el discurso del “Buen Vivir” se ha constituido en una cortina de humo que oculta el horizonte neodesarrollista de los gobiernos progresistas en América Latina.

CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA Y ESTRUCTURA EXPORTADORA

| Sara Caria*

INTRODUCCIÓN

El presente capítulo analiza el cambio estructural (o la falta del mismo) a través del lente de las exportaciones, visualizando la trayectoria que éstas han tenido en las últimas dos décadas, a fin de sugerir lineamientos de políticas para los próximos años.

En el Plan Nacional para el Buen Vivir (PNBV) 2009-2013, se afirma que si bien “la estrategia de acumulación económica y de redistribución apenas es una arista de la multiplicidad de enfoques que debe tener una estrategia para alcanzar el Buen Vivir [...] en una sociedad en donde existen altos niveles de necesidades básicas insatisfechas, es indispensable materializar alternativas económicas a la estrategia

* **Sara Caria.** Licenciada en Relaciones Internacionales y Master en Cooperación y Desarrollo por la Universidad de Pavia, es doctoranda del Programa en Ciencias Sociales de la Universidad de Salamanca. Actualmente ejerce como Profesora del Centro de Relaciones Internacionales del Instituto de Altos Estudios Nacionales y es la coordinadora de la Especialización en Cooperación Internacional. Sus investigaciones y publicaciones recientes son sobre el Buen Vivir y el cambio de la estructura exportadora del Ecuador.



primario exportadora que ha evidenciado su fracaso” (SENPLADES 2009, 55). Por lo tanto, el mismo Plan establece que es necesario el “tránsito hacia una nueva matriz productiva: de un esquema primario exportador y extractivista a uno que privilegie la producción diversificada y eco-eficiente, así como los servicios basados en los conocimientos y la biodiversidad: ecoturismo y biomedicina por ejemplo” (SENPLADES 2009, 85); es decir, una transformación de la estructura productiva del país o cambio estructural, como se suele denominar en la literatura de la economía del desarrollo¹. El PNBV 2009-2013 delineaba una hoja de ruta, articulada en etapas, la primera de las cuales se definía como “un proceso de sustitución selectiva de importaciones, impulso al sector turístico y de inversión pública estratégica que fomente la productividad sistémica”, que es la fórmula utilizada por SENPLADES para referirse a la Productividad Total de los Factores (SENPLADES 2009, 96).

Este proceso, en lo que se refiere a las exportaciones, no ha tenido el alcance que se esperaba², por lo que en el PNBV 2013-2017 se puso un énfasis aún mayor en el cambio de matriz productiva, dedicando a este eje el Objetivo 10 “Impulsar la transformación de la matriz productiva” y el Objetivo 11 “Asegurar la soberanía y eficiencia de los sectores estratégicos para la transformación industrial y tecnológica”. Así, el cambio de la matriz productiva ha adquirido cada vez más importancia en la agenda del Gobierno; en mayo de 2013 se crea la

- 1 La transformación progresiva de la estructura productiva desde sectores primarios con escasa capacidad de crear empleo, baja productividad y bajo valor añadido hacia un mayor peso de los sectores con mayor productividad, trabajo mejor cualificado y con alto valor agregado ha sido considerado uno de los principales retos de los países en desarrollo desde mediados del siglo XX. Sólo a título de ejemplo se mencionan autores clásicos como Kuznets (1966), la escuela estructuralista de la CEPAL y más recientemente Chang (2010) y Lin (2012).
- 2 Las metas relacionadas con el sector exportador no se han cumplido. Éstas se referían al Objetivo 11: “Establecer un sistema económico social, solidario y sostenible” y eran: 11.1.1 Reducir a 0,72 la concentración de las exportaciones por producto al 2013; 11.6.1 Reducir en 0,06 puntos la concentración de las exportaciones por exportador al 2013. Dichas metas se enmarcaban en la estrategia 6.3 “Aumento de la productividad real y diversificación de las exportaciones, exportadores y destinos mundiales” (SENPLADES 2009, 61, 86, 87).

Secretaría Técnica del Comité Interinstitucional para el Cambio de la Matriz Productiva, adscrita a la Vicepresidencia de la República³, que tiene como propósito delinear y consensuar con varios ministerios, el sector privado y los otros agentes económicos una estrategia para el cambio estructural. El documento de estrategia más reciente se publicó en marzo 2015 (Vicepresidencia de la República 2015).

Ecuador entró a conformar parte de los países de renta media alta en 2008; es un país pequeño, con una demanda interna limitada, por el tamaño y el poder adquisitivo de su población. A lo largo de su historia, su dinámica económica ha sido determinada por el comportamiento de las exportaciones y los periodos de crecimiento han sido impulsados por una demanda externa fuerte y precios internacionales altos (World Bank 2010, 9), demostrando una constante dependencia de los productos primarios, desde la época del “gran cacao” en el siglo XIX, hasta el banano en la mitad del siglo pasado y el petróleo desde los años 70 (SENPLADES 2009, 57; Ponce y Vos 2012, 11).

La globalización influye de forma marcada en las dinámicas nacionales de los países y provoca una tensión permanente entre la soberanía nacional y las restricciones externas (Kaul y Blondine 2015, 39). Para las pequeñas economías abiertas, como el Ecuador, el reciente *boom* de las materias primas ha representado una oportunidad para explotar al máximo sus ventajas comparativas y sus complementariedades con los países asiáticos, al coste de profundizar su dependencia (Cunha *et al.* 2013, 201; Casanova *et al.* 2015).

En el contexto internacional, cabe destacar que el periodo de precios extraordinariamente altos que ha caracterizado el mercado de las materias primas desde 2003 llegó a su fin en 2014. En la coyuntura

3 El Comité Interinstitucional está integrado por la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, el Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad, el Ministerio Coordinador de Política Económica, el Ministerio Coordinador de Conocimiento y Talento Humano, el Ministerio Coordinador de Sectores Estratégicos, el Ministerio de Comercio Exterior y la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación.



actual, la reducción del precio del petróleo –junto con la apreciación del dólar frente al euro– está provocando una grave crisis, con serias repercusiones tanto en la balanza de pagos (repercusiones más graves de las que sufren los países vecinos, por la dolarización de la economía del Ecuador), como en la disponibilidad de recursos fiscales y por lo tanto en el presupuesto nacional. El alcance de las condiciones adversas ha sido tal que el Gobierno implementó medidas de salvaguardia de su balanza comercial de pagos y drásticos ajustes al presupuesto público. El fin del ciclo de las *commodities* vuelve a poner en el centro del debate internacional la necesidad urgente de diversificar las economías primario-exportadoras.

Las exportaciones reflejan los sectores más productivos de una economía y son un elemento revelador de su potencial económico, particularmente cuando actúan como motor del crecimiento (*Export-led growth*) (Hausmann *et al.* 2006; Rodrik 2005; Hausman y Klinger 2006; Sanasse *et al.* 2014). Para el Ecuador las exportaciones son aún más importantes porque al haber optado en el año 2000 por la dolarización se convierten en un elemento fundamental, no sólo para promover el crecimiento económico, sino también para garantizar el equilibrio de la balanza de pagos y asegurar la disponibilidad de la liquidez necesaria para el funcionamiento de la economía en su conjunto. La herencia histórica en términos de concentración de las exportaciones y dependencia de los productos primarios, conjuntamente con la difícil coyuntura internacional, representan limitantes externos decisivos.

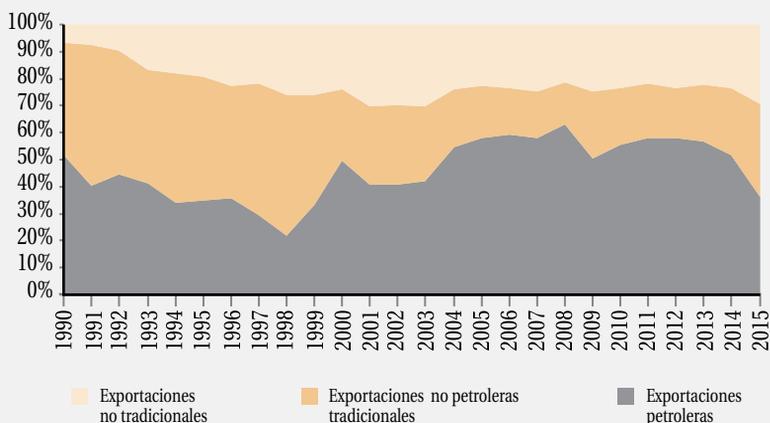
El capítulo está organizado de la siguiente manera: en la primera sección se analiza la evolución en valor y peso relativo de las exportaciones ecuatorianas en las últimas dos décadas, diferenciando entre exportaciones petroleras, no petroleras tradicionales y no petroleras no tradicionales, siguiendo la clasificación del Banco Central del Ecuador y a partir del 2009 en términos también de volumen; en la segunda sección se evalúan algunos enfoques teóricos recientes que reivindican la pertinencia de las políticas de diversificación productiva; en la tercera sección se valoran las principales orientaciones de las políticas para el

cambio de la matriz productiva implementadas en Ecuador desde la llegada al poder del presidente Correa; en la cuarta sección se ponderan las políticas del cambio de la matriz productiva a la luz de las estrategias de aprendizajes y la colaboración público privada, elementos que la literatura reciente pone al centro de debate sobre cambio estructural y desarrollo. El trabajo cierra con consideraciones finales acerca del efecto negativo que la desigualdad tiene sobre el desarrollo y las posibilidades de implementar políticas de transformación productiva eficaces.

1. COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS

A lo largo de las últimas dos décadas, el producto con el mayor peso en las exportaciones ecuatorianas es el petróleo, cuyo auge empieza en 1973, año de la primera crisis petrolífera, cuando este rubro alcanza de golpe el 53% del valor de las exportaciones totales (las exportaciones de petróleo habían representado el 1% y el 18% del total en 1971 y 1972, respectivamente).

Desde entonces, las exportaciones petroleras mantienen un peso relativo importante hasta la actualidad: bajan alrededor del 40% hacia la mitad de los 90 para volver a subir en la primera década del 2000: desde 2004 hasta 2014 el porcentaje de las exportaciones petroleras sobre el total no ha bajado del 50%, con una tendencia al incremento; solo en 2015, en consecuencia de la caída del precio del crudo en el mercado internacional, su peso relativo sobre el total de las exportaciones cae por debajo del 40%. A finales de los 90 se añaden a las exportaciones de crudo algunos productos derivados que, en todo caso, representan porcentajes marginales –alrededor del 5%– sobre el total. La importancia del sector petrolero en las exportaciones se puede visualizar en el Gráfico 1.

GRÁFICO 1.**Exportaciones petroleras y no petroleras (tradicionales y no tradicionales) 1990-2015⁴**

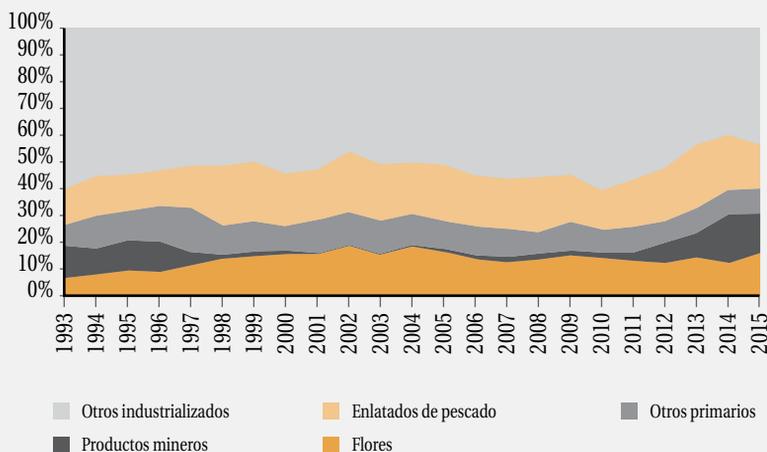
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BCE, disponibles en <http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEmensual.jsp>

Las exportaciones no petroleras incluyen principalmente unos pocos productos primarios que representan las exportaciones tradicionales de Ecuador: banano, café, cacao, camarón y pescado (los últimos dos se incorporan en 1960 a las exportaciones). De éstos, el banano ha sido constantemente el rubro principal, seguido por el camarón, que incrementó su peso desde el final de los 80. En los años 60, estos cinco productos sumaban en conjunto más del 80% de las exportaciones de Ecuador; su importancia ha disminuido progresivamente, conforme ha aumentado la del petróleo, y desde el 2004 su peso en las exportaciones totales se mantiene alrededor del 20%.

4 Todos los datos de las exportaciones son tomados de las publicaciones del Banco Central del Ecuador, disponibles en varias secciones de la página web www.bce.fin.ec.

Por otro lado, las exportaciones no tradicionales están conformadas por dos grupos de productos: primarios (flores, frutas, madera, productos mineros) e industrializados (jugos y conservas de frutas, harina y enlatados de pescado, químicos y vehículos); desde la década de los 90 el peso relativo de cada uno de estos dos grupos se ha mantenido relativamente estable, alrededor del 30% y 70%, respectivamente. Dentro de las exportaciones primarias no tradicionales, los sectores más dinámicos en los últimos 20 años han sido las flores (desde finales de los 90 representan aproximadamente la mitad del valor de este grupo) y los productos mineros: éstos últimos han experimentado una expansión reciente muy fuerte, pasando del 8% del valor total de las exportaciones no tradicionales primarias en 2010 al 45% en 2014 (el valor en USD se ha multiplicado por 10). Entre las exportaciones no tradicionales

GRÁFICO 2.
Exportaciones no tradicionales, 1993-2015



Fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE, disponibles en <http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>



industrializadas destacan los enlatados de pescado, cuyo peso en el grupo ha oscilado entre 20 y 30% en los últimos 20 años, llegando al 34% en 2014 (el valor más alto de toda la serie es el de 2013, 36% de las exportaciones no tradicionales industrializadas). El Gráfico 2 muestra el peso relativo de las exportaciones no tradicionales desde el 1993, año en que cobraron cierta relevancia y superaron el 10% de las exportaciones totales.

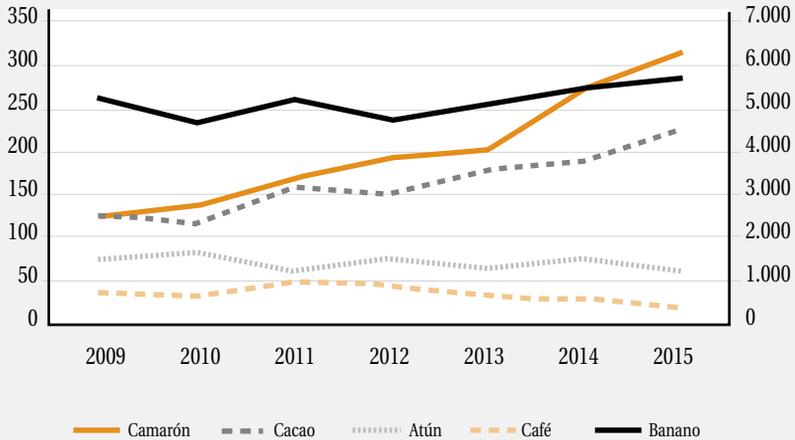
Un análisis del volumen de las exportaciones puede ser útil para tener una apreciación más clara de las tendencias de la capacidad productiva del país⁵. En lo que se refiere al sector petrolero, cabe destacar que la producción petrolera desde el 2004 se mantiene sustancialmente estable: lo que ha habido es una redistribución entre los porcentajes producidos por las compañías privadas y las empresas públicas (BCE 2015, 7, 8). Se ha incrementado el volumen de petróleo exportado, debido a que el precio del barril actuó como un incentivo para exportar más y procesar menos internamente.

El Gráfico 3 muestra el volumen de las exportaciones tradicionales desde 2009: se observa claramente que el banano, el camarón y el cacao y derivados siguen una tendencia ascendente, señal de que estos productos se están consolidando en el mercado internacional y la capacidad exportadora del país está mejorando.

5 Se considera el volumen de las exportaciones como una aproximación de la capacidad productiva para la exportación. Se omite un análisis gráfico de las exportaciones en valor absoluto, pues su evolución es, en buena medida, similar a la evolución del volumen, excepto por los rubros de productos mineros y aceites vegetales que han tenido precios unitarios muy variables en los últimos años.

GRÁFICO 3.

Exportaciones tradicionales en volumen (BCE 2009-2015)⁶
(En toneladas métricas)



Fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE, disponibles en <http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>

6 La serie empieza en 2009, primer año para el cual el BCE publica datos en volumen. Nótese que el volumen de exportación del banano está expresado en el eje derecho del gráfico, siendo el orden de magnitud muy superior al de los otros productos representados en el mismo gráfico.

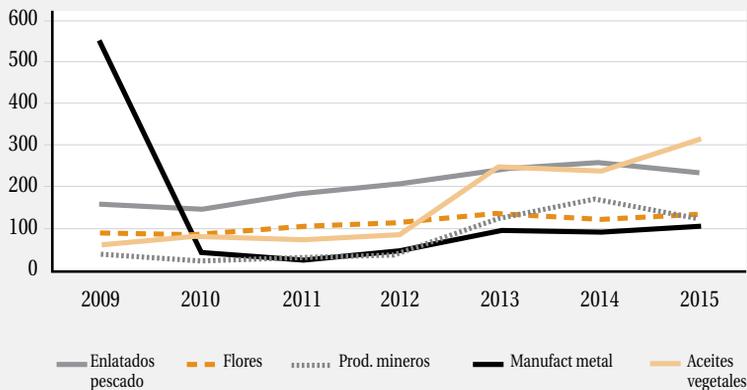


Para los tres productos se ha incrementado también el precio unitario y consecuentemente el valor total en USD. En cambio, tanto café y derivados, como atún y pescado se han mantenido estables, con una ligera tendencia a la baja.

El Gráfico 4 analiza la evolución en volumen de las exportaciones no tradicionales más importantes, específicamente enlatados de pescado, flores, productos mineros, manufacturas de metal (este rubro incluye electrodomésticos y no incluye vehículos), aceites y extractos vegetales: estos 5 sectores en 2015 suman el 58% de las exportaciones no tradicionales del país⁷. Se observan claramente las distintas trayectorias que han seguido los diferentes productos: los enlatados de pescado, los aceites vegetales y los productos mineros han incrementado el volumen exportado de forma constante y marcada (a pesar de la ligera flexión en 2015 de los enlatados de pescado y los productos mineros), las flores muestran un incremento moderado y las manufacturas de metal una caída muy fuerte en 2009 y una lenta y parcial recuperación en los años posteriores.

Por tanto, el incremento del valor de las exportaciones de petróleo debido a la subida extraordinaria del precio del barril en el mercado internacional y al incremento de los volúmenes exportados, invisibiliza la evolución positiva de algunas de las exportaciones no tradicionales del país.

7 El resto de exportaciones no tradicionales es representado por (ordenando los rubros por su peso en el total de este grupo): madera (2%), vehículos (1,5%), químicos y fármacos (1,5%), manufactura de cuero, plástico y caucho (1,5%), jugos y conservas de fruta (1,4%), elaborados de banano (1,1%), harina de pescado (1%), manufacturas textiles (0,7%), manufacturas de papel y cartón (0,6%), fruta (0,6%), madera prensada (0,4%), tabaco en rama (0,4%), otros elaborados del mar (0,3%), prendas de vestir (0,2%), abacá (0,1%) y otros (6%). Cabe recalcar que el orden de importancia de estos rubros se mantiene sustancialmente invariado entre 2009 y 2015.

GRÁFICO 4.**Exportaciones no tradicionales en volumen
(En toneladas métricas)**

Fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE, disponibles en <http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>

En resumen, entre 2009 y 2015, el país ha fortalecido su presencia en el mercado internacional en ciertos sectores, algunos de los cuales son prometedores desde el punto de vista del modelo de desarrollo que implica el Buen Vivir. Éste es el caso, por ejemplo, de los enlatados de pescado (principalmente atún), por su capacidad de crear empleo y por las prácticas de explotación sustentable que se han venido introduciendo, o del sector cacaoero, por las implicaciones en términos de identidad territorial, modalidad de cultivo (en asocio con otros productos y no en monocultivo) y la relevancia de los pequeños agricultores en este sector⁸.

8 Para un análisis más detallado de estos dos sectores véase UNCTAD (2015).



En cambio, resulta preocupante el incremento de las exportaciones de productos mineros, pues profundizan el modelo primario exportador y tienen poca capacidad de generar empleo y *spillovers* de productividad en otros sectores (McMillan y Rodrik 2014, 24). También vale la pena señalar que muchos de los productos industrializados exportados por Ecuador (agroindustria, procesados de la pesca y de la madera), al estar basados en recursos naturales, presentan rendimientos decrecientes y son sensibles desde el punto de vista de la sostenibilidad y que el contenido tecnológico de las exportaciones ecuatorianas ha sido tradicionalmente bajo (García y Vásquez 2011).

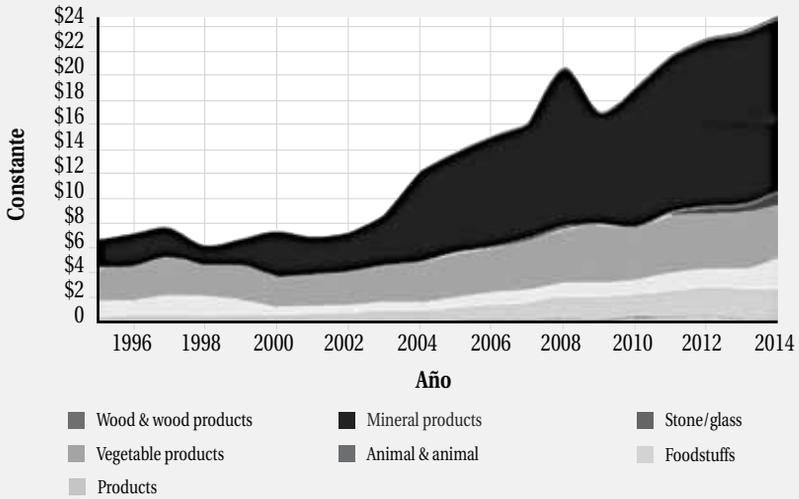
El *Atlas of Economic Complexity* elaborado en los últimos años por un equipo de investigadores de la Universidad de Harvard, liderado por Ricardo Hausmann, ofrece una visualización intuitiva e inmediata de la estructura de las exportaciones de un país en un determinado año. El Gráfico 5 permite observar la evolución de la estructura de las exportaciones ecuatorianas desde mediados de los años 90, que refleja los datos proporcionados anteriormente y muestra el incremento de las exportaciones primarias desde 2003.

En 1995 (Gráfico 5 a.), inicio de la serie en el Atlas, Ecuador tenía una canasta de exportaciones menos concentrada que en 2014 (último año disponible): en ese año el peso del petróleo ascendía al 25% del total de las exportaciones, poco menos que el banano (27%). Los crustáceos también tenían una cuota relevante al representar el 14% del total. Para 2004 (Gráfico 5.b) el petróleo había llegado al 49%⁹ y en 2014 (Gráfico 5.c) al 51%, con una canasta mucho menos diversificada.

9 El peso del petróleo sobre el total de las exportaciones pegó un salto del 35% en 2003 al 49% en 2004, año en que entró en función el nuevo oleoducto Crudo Pesado OCP.

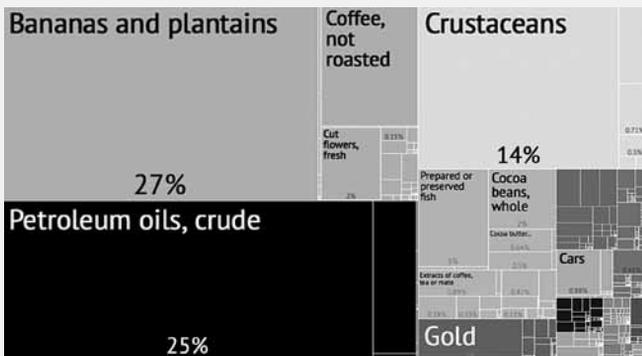
GRÁFICO 5.

Exportaciones de Ecuador por sector, 1995-2014
 (Valor en miles de millones de USD a precios constantes)



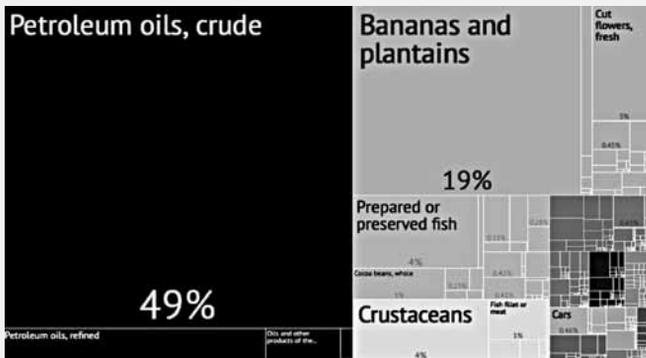
Fuente: <http://atlas.cid.harvard.edu/explore/stacked/export/ecu/all/show/1995.2012.2>.

a. 1995: valor total de las exportaciones USD 5.200 millones

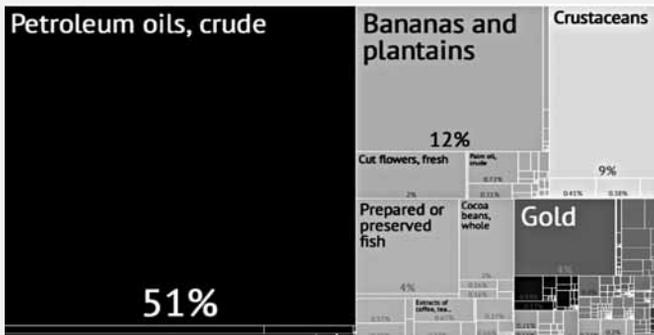




b. 2004: valor total de las exportaciones USD 10.600 millones



c. 2014: valor total de las exportaciones USD 28.600 millones



Esta dinámica ha sido común a muchos de los países de América Latina, al punto que varios autores hablan de un fenómeno de “reprimarización” de la estructura productiva (CEPAL 2011; Falconí y Oleas 2012; Cunha *et al.* 2013) o patrón de especialización regresivo, que inhibe el crecimiento en lugar de promoverlo (McMillan y Rodrik 2011).

En cuanto a cambio estructural, podemos afirmar que no se han producido variaciones sustanciales en los productos que exporta Ecuador: no han surgido nuevos productos que puedan remplazar la dependencia histórica que tiene el país del petróleo y que puedan impulsar un cambio en el modelo primario-exportador.

2. LAS CAPACIDADES PRODUCTIVAS Y EL ESPACIO PARA LAS POLÍTICAS DE DIVERSIFICACIÓN

Ahora bien, en el análisis de Hausmann y su equipo, la composición de las exportaciones de un país en un determinado momento tiene influencia en la evolución posterior de la canasta de exportaciones (Hausmann *et al.* 2006; Hausmann y Klinger 2006; Felipe *et al.* 2012). Esta influencia se explica a partir de las características de “sofisticación” y “proximidad” de los productos exportados. La “sofisticación” es el valor agregado o contenido tecnológico de los productos y es utilizado en este análisis como una aproximación de la productividad (Hausmann *et al.* 2006). La noción de “proximidad” hace referencia al grado de similitud que tienen los procesos productivos entre sí. Para producir un determinado bien es necesario encontrar la manera de garantizar la disponibilidad de todos los inputs requeridos por el proceso de producción; dichos *inputs* que pueden ser transables o no transables y son definidos “capacidades” (*capabilities*). Es importante notar que el término capacidades es utilizado de manera amplia e identifica el conjunto de recursos productivos y características del entorno



económico, social e institucional que da forma al sector productivo de un país. Los autores clasifican estos elementos de la siguiente manera: i) capital humano¹⁰ y físico, el sistema legal y las instituciones; ii) el *know how* empresarial y el conjunto de prácticas consolidadas colectivamente de parte de las personas que forman las empresas; y iii) las habilidades organizativas que permiten formar, coordinar y operativizar actividades que involucran un gran número de personas (Felipe *et al.* 2012, 34).

Las industrias existentes han encontrado la manera de asegurar los inputs que necesitan y estos *inputs* están disponibles para nuevas empresas que quieran producir el mismo producto. Sin embargo, los mismos *inputs* son sustitutos imperfectos de los que se utilizan para procesos de producción de nuevos productos. La proximidad entre productos refleja, de esta manera, el grado de adaptabilidad de las capacidades utilizadas en la producción de un bien para la producción del otro y la probabilidad de que un país introduzca con éxito una innovación productiva está relacionada con la existencia de capacidades que puedan ser fácilmente adaptadas a procesos productivos nuevos. La proximidad de los productos que conforman la canasta de exportaciones, ponderada por su peso relativo, es una medida del grado de adaptabilidad de las capacidades productivas de los sectores más dinámicos economía en su conjunto.

En esta perspectiva, el desarrollo económico consiste no sólo en un proceso continuo de mejora de la eficiencia en producir el mismo abanico de productos, sino, sobre todo, en un proceso de adquisición progresiva de capacidades más complejas que permitan mover la estructura productiva hacia nuevas actividades con un nivel de productividad –sofisticación– más alto. Hausmann y sus colaboradores

10 Si bien la teoría del capital humano ha suscitado numerosas críticas, como la reciente de Piketty (2014, 117), porque sugiere una visión distorsionada de la relación entre capital humano y otros tipos de capital (financiero o físico), se ha decidido mantener este término, que es el que utilizan los autores citados. Para una crítica detallada a este enfoque desde una perspectiva marxista véase Bowles y Gintis (2014).

afirman que, actualmente, éste es uno de los principales retos en términos de desarrollo para los países de renta media (Hidalgo y Hausmann 2009; Felipe *et al.* 2012, 5; Hausmann e Hidalgo 2010). Más allá del análisis de este grupo de investigadores, el proceso de acumulación de capacidades se encuentra a menudo en el centro de las reflexiones sobre el desarrollo económico y en particular el cambio estructural (Rodrik 2004, 2005 y 2013; Cimoli *et al.* 2009; Cimoli y Porcile 2012; Stigliz *et al.* 2013; en el mismo sentido Amsden 2004, a propósito de las capacidades empresariales).

El énfasis sobre las capacidades remite directamente a las características específicas de la estructura productiva de cada país y a la acción que la política económica puede ejercer para su promoción. Si bien existen factores externos que condicionan de manera marcada lo que un país produce y exporta, es importante rescatar el espacio de política económica que los países pueden (y deben) utilizar para potenciar su economía. A este propósito, vale mencionar que recientemente se ha generado un consenso en la literatura –que se extiende incluso a economistas de la corriente principal, tradicionalmente contrarios a la intervención estatal– sobre la necesidad e importancia de que los países adopten políticas de diversificación, sectoriales, industriales (Stigliz *et al.* 2013; Cimoli *et al.* 2009; Cimoli *et al.* 2015) o, para utilizar un término neutral que integre la totalidad de la economía –no sólo un sector– y no arrastre la carga ideológica heredada de las estrategias de industrialización programada, “política de desarrollo productivo” (Crespi *et al.* 2014). Según Stigliz *et al.* (2013, 12-18) las políticas industriales pueden estar dirigidas eficazmente a cuestiones como redistribución de la riqueza o creación de empleo y las economías exitosas siempre han contado con políticas que han promovido el crecimiento a través de la aceleración del cambio estructural¹¹. El debate se ha trasladado ahora a

11 Stigliz (2013, 9) y Rodrik (2004) hacen un balance positivo de la política de sustitución de importaciones en América Latina, afirmando que aun cuando ésta ha generado costes presupuestarios importantes, también ha generado beneficios para amplios sectores de la sociedad.



cómo diseñar e implementar políticas industriales eficaces de acuerdo al contexto económico, social e institucional propio de cada país (Lederman y Maloney 2014), a partir de las lecciones aprendidas tanto de la historia de América Latina como de otras regiones (en particular el Este de Asia). Abordaremos esta reflexión a partir de las políticas adoptadas por el Ecuador en los últimos años.

3. POLÍTICA DE LA REVOLUCIÓN CIUDADANA PARA EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA

La estrategia para el cambio de la matriz productiva ha seguido en los últimos años dos trayectorias principales: la sustitución selectiva de importaciones y la diversificación de las exportaciones (Villavicencio 2014a, 104). Los programas específicos y la priorización adoptada en cuanto a sectores o cadenas productivas han sufrido modificaciones en el transcurso del tiempo, desde el primer Programa de las Apuestas Productivas y de Inversión en Ecuador del 2008, pasando por Agenda para la transformación productiva 2010-2013, el Código Orgánico de la Producción de 2010 y la Estrategia Nacional formulada en 2013, por el Comité Interinstitucional para el Cambio de la Matriz Productiva¹².

En marzo 2015 la Vicepresidencia de la República expidió un nuevo documento de Estrategia Nacional para el Cambio de la Matriz Productiva (Vicepresidencia de la República 2015), que reemplaza la

12 Para un análisis de la planificación del cambio de la matriz productiva de 2008 hasta 2011 véase Villavicencio (2014a). Los documentos de Estrategia Nacional para el Cambio de la Matriz Productiva están disponibles en la página web de la Vicepresidencia de la República, <http://www.vicepresidencia.gob.ec/secretaria-tecnica-del-comite-interinstitucional-para-el-cambio-de-la-matriz-productiva/>

versión publicada en 2013. La parte final de dicho documento contiene un resumen de las políticas adoptadas por el Gobierno en los últimos años, organizadas en componentes y ejes estratégicos.

El primer componente de la estrategia se centra en el “mejoramiento de la competitividad sistémica de la producción” y en la promoción de un “entorno de innovación y competitividad” (*Ibid.*, 93). A su vez, se articula en tres ejes estratégicos:

1. *Condiciones económicas e incentivos productivos*, con el objetivo de establecer un marco institucional y normativo para que el Estado mejore el acceso a recursos financieros de los sectores productivos prioritarios. En este ámbito, se señala la constitución de líneas de financiamiento para empresas y asociaciones de los sectores productivos prioritarios: el documento menciona que la Corporación Financiera Nacional ha otorgado en el periodo 2007-2014 un total de USD 3.850 millones en crédito productivo y que a diciembre 2014 se han aprobado líneas de financiamiento por un valor de USD 42,5 millones para 31 empresas en sectores prioritarios (*Ibid.*, 93-94). Medidas complementarias son la expedición de una normativa financiera y monetaria que canalice la liquidez hacia la inversión productiva y el establecimiento de medios alternativos de pago (dinero electrónico) para que las transacciones sean más ágiles y rápidas (y menos dependientes de la liquidez general de la economía). En lo que se refiere a los incentivos, se establecen mecanismos de fomento a la inversión privada mediante la firma de contratos de inversión, condiciones fiscales preferenciales (con beneficios especiales para la explotación de minería metálica a mediana y gran escala) e incentivos a la colaboración público-privada en iniciativas productivas, así como subsidios a proyectos forestales y al utilizzo de cocina de inducción.
2. *Ecosistema de innovación*, enfocado al desarrollo del talento humano y la innovación. En este ámbito se han realizado importantes reformas en el sistema de educación superior (y mejoras sustanciales



del sistema de educación básica), e inversiones en nuevos proyectos de universidades públicas entre las cuales destaca el proyecto Ciudad del Conocimiento Yachay, que pretende establecer sinergias entre la “Primera Universidad de Investigación de Tecnología Experimental, los institutos públicos y privados de investigación, los centros de transferencia tecnológica, las empresas de alta tecnología y la comunidad agrícola y agro industrial del Ecuador, configurando de esta manera el primer *hub* del conocimiento de América Latina”¹³.

El documento de estrategia reporta una inversión en educación superior para el 2014 del 2,12% con respecto al PIB, lo cual representa un valor alto con relación al promedio de la región. También menciona que en el periodo 2007-2014 se han entregado 10,482 becas para estudios de cuarto nivel en universidades extranjeras. En general, el gasto en educación, tradicionalmente bajo en Ecuador, ha mejorado sensiblemente desde la llegada al poder del presidente Correa y desde 2010 se ha mantenido por encima del 4% con relación al PIB (CEPAL 2015). También se han puesto en marcha un conjunto de servicios para el desarrollo de iniciativas empresariales innovadoras (banco de ideas, financiación de capital semilla y servicios de asesoría).

3. *Infraestructura y servicios para la producción.* Este eje es central en las políticas para el cambio de la matriz productiva, pues incluye los proyectos destinados al cambio de la matriz energética: se prevé que para el 2016 entrarán en funcionamiento ocho proyectos hidroeléctricos emblemáticos que permitirán satisfacer la demanda doméstica de electricidad¹⁴ a un costo más bajo del actual (Vicepresidencia de la Republica 2015, 98). Otras inversiones importantes se han realizado en términos de infraestructura vial

13 <http://www.yachay.gob.ec/yachay-la-ciudad-del-conocimiento/>

14 Se espera que el cambio de la matriz energética producirá efectos positivos también en la balanza comercial del país, pues el rubro de importaciones que más se ha incrementado en los últimos años es el de combustibles para generación de energía, de acuerdo a los datos del Banco Central del Ecuador. Véase <http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/1EMensual.jsp>

(9.669 Km de carreteras, con una inversión total de USD 7.800 millones) y mejoramiento de la conectividad entre sectores mediante fibra óptica (*Ibid.*, 99). Las inversiones en infraestructura son quizás el rasgo más visible del proceso de modernización puesto en marcha por el Gobierno y también el que mayor reconocimiento tiene por parte de la ciudadanía.

El segundo componente de la estrategia hace referencia a las políticas sectoriales de cadenas productivas. A través de una focalización selectiva y una estrecha vinculación con el sector privado se pretende fortalecer las cadenas agroalimentarias (nafta, café robusta, maíz, cárnicos, cacao), las cadenas manufactureras articuladas con las industrias básicas (especialmente metalmecánica, confecciones de cuero, plásticos y cauchos, tecnología, cosméticos) y las cadenas de servicios y sectores intensivos en conocimiento (turismo sostenible).

Finalmente, el tercer componente pone énfasis en las industrias básicas: petroquímica, siderurgia, cobre, aluminio, astillero, y pulpa. En la estrategia para el cambio de la matriz productiva del 2013 éstas se denominaban “industrias industrializantes”¹⁵, para resaltar el potencial que tienen para generar encadenamientos con el resto de la estructura productiva. En el mes de marzo 2015 para estas industrias todavía se estaban desarrollando los estudios de factibilidad (Vicepresidencia de la República 2015, 101).

El balance respecto de la actuación del Gobierno es objeto de debate, pues la política de Ecuador en los últimos ha recibido reconocimientos importantes (en este sentido se ha pronunciado reiteradamente Alicia Bárcena, Secretaria Ejecutiva de la CEPAL)¹⁶ y severas críticas, tanto de sectores académicos (Andrade 2015;

15 Véase <https://www.youtube.com/watch?v=FShrFxlH6o&feature=youtu.be>. En la priorización realizada en 2013 éstas eran: siderurgia, metalurgia, petroquímica y refinerías.

16 Véase <http://www.andes.info.ec/es/noticias/ecuador-logrado-avances-importantes-materia-fiscal-e-inversion-destaca-directora-cepal.html>.



Villavicencio 2014a y 2014b; Dávalos 2014; Acosta 2014a) como de movimientos sociales y opositores políticos. Sin embargo, un balance exhaustivo de las políticas de diversificación productiva implementadas por parte del Gobierno del presidente Correa trasciende el objetivo del presente trabajo. Lo que se propone a continuación es llamar la atención sobre dos elementos que la literatura reciente pone en el centro del debate sobre el cambio estructural: estrategias de aprendizaje y colaboración público-privada.

4. REENFOCANDO LAS POLÍTICAS DE DIVERSIFICACIÓN: ALGUNOS ELEMENTOS PARA DEBATIR

Uno de estos elementos son las estrategias de aprendizaje. Afirma Stiglitz (2013, 18) que éstas deben estar en el corazón de las estrategias de crecimiento y que los gobiernos deben invertir en promover aprendizajes, apoyar a las industrias nacientes, así como las exportaciones y el sector privado, no solo en la manufactura sino también en la agricultura y los servicios como la salud, la tecnología de la información y las finanzas. El aprendizaje es el núcleo de la innovación tecnológica y por lo tanto desempeña un papel de primer rango en la diversificación económica. Takashi *et al.* (1995) describe como aprendizaje los procesos de innovación que se basan en la “imitación” y adaptación de tecnologías existentes a contextos productivos específicos.

Estos procesos son típicos de los países de industrialización tardía, que, en las etapas iniciales de su industrialización, no disponen de capacidades para desarrollar tecnología nueva, por lo que focalizan la innovación tecnológica en “mejoras acumulativas en el costo, calidad y desempeño en los procesos y productos” (Takashi *et al.*, 1995, 10).

La introducción de tecnologías e innovación se concreta en un proceso de acumulación de capacidades (Cimoli *et al.* 2009), que se desarrolla en un contexto caracterizado por las instituciones y los Sistemas Nacionales de Innovación, endógenos y característicos de cada país (Cimoli y Porcile 2009), por lo que las industrias de alta tecnología se caracterizan por un uso más tácito que explícito de la tecnología (Amsden 2004, 88). En este sentido, el cambio estructural es más fácil (y factible) si se concibe como incorporación progresiva y constante de nuevos conocimientos y capacidades en el tejido productivo actual (Villavicencio 2014a, 154), en base al concepto de proximidad de Hausmann: la innovación productiva se da a partir de las capacidades existentes en el país en un determinado momento.

Este enfoque difiere claramente con la ambición de la planificación oficial de crear un sector industrial a partir de las industrias básicas, para las cuales el país no dispone de los insumos físicos, ni de la tecnología, ni del modelo organizativo; es decir, no tiene el tejido productivo en el que insertarlas.

Otro elemento que los estudios señalan como clave en el diseño e implementación de las políticas de desarrollo productivo es la colaboración entre el sector público y privado. En particular, los trabajos sobre el estado desarrollista identifican en este aspecto uno de los factores de éxito del modelo asiático, en el que una burocracia altamente calificada se encargó de institucionalizar la consulta y coordinación entre Estado y sector privado, como fundamento del diseño eficaz de la política (Cruz 2014). Este modelo se basa en la sinergia entre la capacidad del sector público de desplegar medidas de apoyo y el conocimiento del sector privado de los procesos productivos y del mercado; dicha sinergia debe permitir el diseño de medidas de apoyo sectorial basadas en un análisis minucioso y detallado de las características de cada sector (realizada gracias al conocimiento del sector privado) y en el establecimiento de mecanismos que combinen incentivos, vinculados al logro de resultados en términos de productividad y mejoramiento de las exportaciones, y penalidades (retiro automático de los incentivos en el caso de no cumplimiento de los objetivos) (Cruz 2014).



Rodrik (2004) y Lin (2012) reconocen que se ha creado un consenso a propósito de la necesidad de establecer una agenda equilibrada entre rol del sector privado y el sector público: las fuerzas de mercado deben dirigir dicha agenda, pero el Gobierno debe jugar un rol estratégico y de coordinación que va mucho más allá que garantizar los derechos de propiedad, el cumplimiento de los contratos y la estabilidad macroeconómica. La colaboración entre el sector público y el sector privado debe estar encaminada a identificar cuáles son las dificultades y las externalidades relevantes que impiden un desarrollo más dinámico de la actividad económica y cuáles pueden ser las soluciones más adecuadas (Rodrik 2004, 14). El arreglo institucional, en esta perspectiva, es fundamental: el reto es encontrar una posición intermedia entre la plena autonomía –*full autonomy*– y el pleno arraigo –*full embeddesness*–, es decir, un montaje institucional que permita recabar información precisa y útil del sector privado con miras a identificar dificultades y posibles soluciones y, al mismo tiempo, evitar corrupción y el consolidación de posiciones rentistas (*Ibid.*, 17)¹⁷.

Reflexionando sobre las posibilidades de impulsar la sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología en América Latina, Amsden (2004, 89) identifica en las instituciones el principal obstáculo, afirmando que “el problema no radica en las normas OMC (que en general tampoco ayudan mucho), sino en las inadecuadas instituciones vinculadas a la tecnología que surgieron como resultado del consenso de Washington. Las instituciones para promover industrias de alta tecnología deben ser disciplinadas por el Gobierno”.

17 Para Rodrik (2004, 18-19) esta colaboración tiene tal importancia que “la política industrial (entendida como política de fomento de un sector productivo más dinámico, no exclusivamente circunscrita a la manufactura) se debe planificar en términos de proceso (de cómo se estructura el proceso de visibilización de la información a propósito de las dificultades y externalidades relevantes), no tanto de *outcomes* concretos esperados (dada la dificultad del Gobierno de seleccionar ganadores –*pick up winners*–”.

Las instituciones, tanto en las formas que adquieren como en las funciones que cumplen, son endógenas (Chang 2006; Rodrik 2004) y, por tanto, responden a las características específicas del contexto económico, social y dependen mucho de la trayectoria peculiar de cada país. Alonso y Garcimartín (2013) exploran la correlación que existe en los países en desarrollo entre la calidad institucional y un conjunto de variables, como el nivel de desarrollo, la distribución del ingreso, el sistema educativo y la disponibilidad de recursos fiscales; los resultados evidencian que la correlación más fuerte –negativa– se encuentra con la desigualdad de ingresos¹⁸.

CONSIDERACIONES FINALES

El consenso alrededor de los efectos negativos que la desigualdad tiene sobre los procesos de desarrollo es amplio (Domínguez y Caria 2014, 26-30), así como la evidencia de la persistente concentración de los recursos productivos en Ecuador (CEPAL 2015, Acosta 2013). Afirman Falconí y Oleas (2012, 37) que “las estructuras sociales, económicas y políticas que sustentan los negocios de exportación (desde la generación del producto hasta su consumo final) están fuertemente monopolizadas y son excluyentes”. Es importante recordar que la competitividad sistémica se incrementa si existe concurrencia de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, que actúan en un ambiente que no esté paralizado por monopolios, oligopolios u oligopsonios privados

18 La segunda correlación es con el porcentaje de recursos fiscales procedentes de impuestos (Alonso y Garciamartín 2013, 217). Los recursos fiscales procedentes de la explotación de recursos naturales tienden a ser menos transparentes y sujetos a rendición de cuentas que los impuestos ordinarios. Otras variables de carácter exógeno, como la dotación de recursos naturales, la heterogeneidad etnolingüística, el origen del sistema legal, la localización geográfica, el tamaño de la población o el peso de la tradición colonial, así como la apertura de la economía, no resultan significativas.



(Falconí y Oleas 2012). Por su parte, Amsden (2004, 79; y, en el mismo sentido, Zurbriggen y Travieso 2016, 262) subraya la importancia que han tenido en el milagro asiático las reformas agrarias encaminadas a abolir los latifundios que obtienen rentas ricardianas, pues éstas reducen los incentivos para invertir en la manufactura: al desaparecer esas posibilidades de lucro, los costos de oportunidad de invertir en la manufactura bajaron con lo cual la inversión en el sector industrial se convierte en una opción financiera más atractiva. Zurbriggen y Travieso (2016, 275) evidencian cómo la relación de poder que existe en América Latina entre Estado y grupos económicos dominantes, fruto de una distribución inequitativa, representa un “escollo importante para el desarrollo” de la región.

La reducción de las desigualdades implica un paquete de reformas estructurales que involucran al pacto fiscal (con la implementación de sistemas impositivos más progresivos), implican la restructuración de los derechos de propiedad de algunos recursos fundamentales (tierra y agua, por ejemplo), y requieren de un sistema educativo que actúe como factor de movilidad social (y no como reproductor de la inequidad).

En los últimos años el Gobierno ha cumplido una función importante de redistribución de ingresos, mediante políticas sociales de apoyo directo a las familias (por ejemplo, el bono de desarrollo humano). Sin embargo, no se ha modificado de manera sustancial la estructura de la propiedad patrimonial y no se ha generado un modelo económico más democrático y menos concentrado (Acosta 2013, 13; 2014, 289).

Varios autores (Cimoli *et al.* 2015, 23-24; Ffrench-Davis 2015, 120-121, 136-137, 141) argumentan que la incapacidad de la región de enfrentar de manera eficaz su marcada heterogeneidad estructural tiene implicaciones importantes en las tasas de crecimiento, que se han mantenido por debajo del resto de los países en desarrollo.

Las políticas industriales (o sectoriales) son esenciales para las estrategias de diversificación (Cimoli *et al.*, 2015, 25), pero crear

instituciones adecuadas y promover el cambio estructural no es únicamente una cuestión técnica. Para que las instituciones funcionen correctamente es necesario modificar la estructura de incentivos actual, independientemente de la presión política o de la posible oposición de agentes poderosos. Probablemente (inevitablemente), la nueva estructura de incentivos no será compatible con la que sostiene los intereses de los grupos dominantes (Cimoli *et al.* 2015, 24). Por lo tanto podemos concluir remitiéndonos a la interrogante que plantea Péres (2006, 81): “¿quién (qué grupos sociales) tiene o podría tener interés en apoyar políticas industriales proactivas y al mismo tiempo disponer de la fuerza y los recursos necesarios para alterar el actual patrón de especialización productiva?”.

Bibliografía

- Acosta, A. (2013). "A modo de prólogo. El correísmo, un nuevo modelo de dominación burguesa", en F.J. Álvarez *et al.*, *El correísmo al desnudo*. Quito. Montecristi Vive, 9-21.
- ____ (2014). "Gran reacomodo capitalista de la economía. Enredos de la involución ciudadana", en J. Acosta *et al.* (2014), *La restauración conservadora del correísmo*. Quito: Montecristi Vive, 289-302.
- Alonso, J.A. y Garcimartín, C. (2013). "The determinants of institutional quality. More of the debate", *Journal of International Development*, 25 (2), 206-226.
- Amsden, A. (2004). "La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Asia", *Revista de la CEPAL*, 82, 75-90.
- Andrade, P. (2015). *Política de industrialización selectiva y nuevo modelo de desarrollo*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar y Corporación Editora Nacional.
- Banco Central del Ecuador (2015). *Estadísticas macroeconómicas*. Presentación estructural 2015.
- Bowles, S. y Gintis, H. (2014). "El problema de la teoría del capital humano: una crítica marxista", *Revista de Economía Crítica*, 18, 220-228.
- Casanova, C. *et al.* (2015). "Measuring Latin Americas's export dependency on China", *BBVA Research Working Paper* 15/26.
- CEPAL (2011). *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2010-2011*, Documento informativo. Santiago de Chile: CEPAL.
- ____ (2015). *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile: CEPAL.
- Cimoli, M.I., Dosi, G. y Stigliz, J. eds. (2009). *Industrial policy and development: The political economy of capabilities accumulation*. New York: Oxford University Press.
- Cimoli, M. y Porcile, G. (2012). "Sources of learning paths and technological capabilities: an introductory roadmap of development processes", *Economics of Innovation and New Technology*, 18 (7), 675-694.
- Cimoli, M., Pereima Neto, J.B., y Porcile, G. (2015). *Cambio estructural y crecimiento*. Santiago de Chile: CEPAL.

- Cunha, A.M. *et al.* (2013). "América Latina y el ascenso de China: una perspectiva desde Brasil", *América Latina Hoy*, 65, 185-207.
- Chang, H.J. (2006). "Understanding the Relationship between Institutions and Economic Development. Some key theoretical issues", *UNU-WIDER Discussion Paper*, 2006/05.
- (2010). "Hamlet without the Prince of Denmark: How development has disappeared from today's 'development' discourse", en S. Khan & J. Christiansen (eds.), *Towards New Developmentalism: Market as Means rather than Master*, Abingdon: Routledge, 47-58.
- Crespi, G., Fernandez-Arias, E. y Stein, E. eds. (2014). *¿Cómo repensar el desarrollo productivo? Políticas e instituciones sólidas para la transformación económica*, Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Cruz, F. (2014). "Los Estados Desarrollistas en el Este Asiático: aportes institucionales y límites históricos", *Revista Iberoamericana de Estudios del Desarrollo*, 3 (2), 26-49.
- Dávalos, P. (2014). *Alianza PAIS o la reinención del poder. Siete ensayos sobre el posneoliberalismo en el Ecuador*. Bogotá: Ediciones Desde Abajo.
- Domínguez, R. y Caria, S. (2014). "Cambio estructural y trampa de renta media en Ecuador", *Pre-textos para el Debate*, 4.
- Falconí F. y Oleas J. (2012). "Implicaciones de un posible Acuerdo Multipartes con la Unión Europea", en H. Jácome. (coord.). *El Retorno de las Carabelas: Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea*. Quito: FLACSO, 17-64.
- FEDEXPOR (2013). *Aciertos y desafíos del comercio exterior del Ecuador*. Quito: Federación Ecuatoriana de Exportadores.
- Felipe, J. *et al.* (2012). "Tracking the Middle-income Trap: What Is It, Who Is in It, and Why?", *Levy Economics Institute Working Paper*, 715.
- Ffrench-Davis, R. (2015). "Neoestructuralismo y macroeconomía para el desarrollo", en A. Bárcena y A. Prado, (eds.), *Neoestructuralismo y Corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*. Santiago de Chile: CEPAL, 119-143.
- García, S. y Vásquez, E. (2011). "Evolución de la estructura del comercio exterior ecuatoriano por niveles tecnológicos. Una mirada de largo plazo", *Análisis económico*, 23, 141-160.



- Hausmann R. y Klinger, B. (2006). "Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space", *Harvard University Center for International Development Working Paper*, 128.
- Hausmann, R., Hwang, J. y Rodrik, D. (2006). "What You Export Matters", *National Bureau of Economic Research Working Paper*, 11905.
- Hausmann, R. e Hidalgo, C. (2010). "Country diversification, product ubiquity, and economic divergence", *Harvard University Center for International Development Working Paper*, 201.
- Hidalgo, C. y Hausmann, R. (2009). "The building blocks of economic complexity", *Proceedings of the National Academy of Sciences* 106 (26), 10570–10575.
- Im, F.G. y Rosenblat, D. (2013). "Middle-Income Traps. A Conceptual and Empirical Survey", *World Bank Policy Research Working Paper*, 6594.
- Kaul, I. y Blondin, D. (2015). "Los bienes públicos globales y las Naciones Unidas", en J.A. Ocampo (ed.), *Gobernanza global y desarrollo: nuevos desafíos y prioridades de la cooperación internacional*, Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores, 71-114.
- Kuznets, S. (1966). *Modern Economic Growth, Rate. Structure and Spread*. New Haven and London: Yale University Press.
- Lederman, D. y Maloney, W.F. (2014). *¿Qué tan importante es lo que se exporta? Guía práctica para la formulación de políticas industriales*. Bogotá: Ediciones Uniandes.
- Lin, J.Y. (2012). *New structural economics: a framework for rethinking development*, Washington: The World Bank.
- McMillan M. y Rodrik, D. (2011). "Globalization, Structural Change and Productivity Growth", *NBER Working Paper Series*, 17143.
- Peres, W. (2006). "The slow comeback of industrial policies in Latin America and the Caribbean", *Revista de la CEPAL*, 88, 67-83.
- Ponce, J. y Vos, R. (2012). "Redistribution without Structural Change in Ecuador. Rising and Falling Income Inequality in the 1990s and 2000s", *UNU-WIDER Working Paper*, 2012/12.
- Piketty, T. (2014). "La dinámica de la desigualdad", *New Left Review*, 85, 107-121.
- Rodrik, D. (2004). "Industrial policy for the twenty-first century", *Faculty Research Working Paper Series*, 04/47, John F. Kenney School of Government at Harvard University.

- (2005). “Políticas de diversificación económica”, *Revista de la CEPAL*, 87, 7-23.
- (2013). “Structural change, fundamentals and growth: an overview”, *Institute for Advances Studies Working Paper*.
- Sannasee, R.V. et al. (2014). “Export-led growth hypothesis: a meta analysis”, *The Journal of Developing Areas*, 48 (1), 361-385.
- SENPLADES (2009): *Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013*. Quito: Secretaría Técnica de Planificación y Desarrollo.
- (2013): *Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017*. Quito: Secretaría Técnica de Planificación y Desarrollo.
- Stiglitz, J. et al. (2013). “The rejuvenation of industrial policy”, *Policy Research Working Paper*, 6628.
- Takashi, H., Amsden, A. y Wolfson, L. (1995). “La industrialización tardía en perspectiva histórica”, *Desarrollo Económico*, 35 (137), 3-34.
- Tho, T.V. (2013). “The Middle-Income Trap: Issues for Members of the Association of Southeast Asian Nations”, *Asian Development Bank Institute Working Paper*, 421.
- UNCTAD (2015). *Política Nacional de Exportación de Productos Verdes del Ecuador: Cacao-Chocolate y Pesca Sostenible*. New York y Ginebra: Naciones Unidas.
- Vicepresidencia de la República (2105). *Estrategia Nacional para el cambio de la matriz productiva*, Quito: Ecuador.
- Villavicencio, A. (2014a). *Innovación, matriz productiva y universidad. Por qué Yachay es una estrategia equivocada*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- (2014b). “Un cambio neodesarrollista de la matriz productiva. Lecturas críticas”, en J. Acosta et al. (2014), *La restauración conservadora del correísmo*. Quito: Montecristi Vive, 267-287.
- World Bank (2010). *Ecuador: diversification and sustainable growth in an oli-dependent country*. Washington: Poverty Reduction and Economic Management Andean Country Management Unit Latin America and the Caribbean Region.
- Zurbriggen, C. y Travieso, E. (2016). “Hacia un nuevo estado desarrollista: desafíos para América Latina”, *Perfiles Latinoamericanos*, 24 (47), 259-281.



Daniel Legarda

Comentario

Los comentarios al trabajo de Sara Caria se articulan alrededor de tres ejes. En primer lugar, se formulan algunas observaciones a la valoración que hace el Plan Nacional para el Buen Vivir (PNBV) de la estrategia primario exportadora y a la ruta que se establece para el cambio de la matriz productiva. En segundo lugar, se proponen algunas referencias bibliográficas adicionales que pueden ser útiles para profundizar el análisis. En tercer lugar, se hace hincapié en algunos elementos estructurales que influyen en la economía ecuatoriana.

Existe un consenso alrededor de la necesidad de una transformación productiva del país, sobre todo en esta coyuntura en la que Ecuador está experimentando una dinámica distinta del resto de los otros países de la región, que siguen creciendo, aunque a un ritmo más bajo, mientras que la economía ecuatoriana está estancada. El PNBV define la economía ecuatoriana como “primario exportadora” y afirma que dicha estrategia ha demostrado su fracaso; sin embargo, no se explicitan las razones de esta afirmación y no se especifican los criterios utilizados para formularla. Además, se enuncia como si esta estrategia estuviera aún vigente en el país. En realidad, la estructura exportadora del país tiene una trascendencia histórica y es necesario reconocer que es la que ha sostenido el crecimiento económico del Ecuador a lo largo de su historia, así como los logros alcanzados (aunque no al ritmo esperado) en la diversificación de las exportaciones, sobretodo no tradicionales.

Por otro lado, la estrategia de cambio de la matriz productiva se ha concebido en la planificación oficial como un proceso a ser desarrollado a través de la sustitución selectiva de importaciones, de la promoción del turismo y la inversión pública, pero no se han considerado otros elementos vitales para la transformación productiva, como los detonantes de la inversión privada. La estrategia de sustitución de importaciones,

que ya probó su fracaso en los años 60 y 70, aunque el mundo estaba caracterizado por condiciones distintas, ha recibido mucha más atención que la promoción de las exportaciones. El PNBV pone énfasis en la competitividad sistémica en un ambiente de concurrencia de micro, pequeñas y medianas empresas, pero esta perspectiva no se plantea de una forma compatible con las cadenas de valor en las que participa el país y no se toma en cuenta la inserción internacional del Ecuador, que da oportunidades a mipymes, muchas veces a través del encadenamiento con las grandes empresas. En lo que se refiere a los indicadores de metas, éstos presentan un sesgo fuerte hacia la reducción de la concentración en productos, sectores o destinos y no se toman en cuenta otras variables como, por ejemplo, el número de empresas exportadoras. La concentración no es negativa per se, como lo demuestran otros países: por ejemplo, Corea tiene altos niveles de concentración en los sectores exportadores.

Con respecto a la Agenda de Transformación Productiva, la priorización de algunos sectores ha generado un sentimiento de exclusión de parte de las otras actividades productivas y no se ha trabajado en la confianza entre sector público y privado. Otro elemento de dificultad han sido los numerosos reglamentos técnicos, así como los cupos y las restricciones que se han establecido para la exportación. También es importante señalar que la matriz energética y la matriz productiva son dos elementos distintos; en el ámbito de la matriz energética, sí se ha dado un cambio, aunque queda la preocupación por el incremento de tarifas eléctricas, cuando lo que se esperaba es que al aumentar la capacidad de generación y la oferta de energía, bajen, o al menos no suban, los precios.

Con respecto a las referencias bibliográfica utilizadas para el análisis de la dinámica productiva del Ecuador, el documento menciona autores internacionales como Chang, el pensamiento cepalino, Stiglitz y autores nacionales como Falconí y Acosta. También menciona, aunque pertenezcan a una postura distinta, a Hausman, Rodrik y Klinger. Se



recomienda integrar corrientes más recientes como Michael Porter, en sus escritos sobre la competitividad, y Felipe Larraín.

Como tercer bloque de consideraciones es importante mencionar los elementos estructurales que caracterizan la economía ecuatoriana. En primer lugar, se debe destacar que en un esquema de dolarización, la política se debe enfocar a promover las exportaciones más que a reducir las importaciones. Adicionalmente, la planificación oficial no toma en cuenta debidamente la producción desde un punto de vista de los encadenamientos y de los *clusters*. En la región se está posicionando una nueva corriente de pensamiento que habla de la internacionalización a través de la inserción en las cadenas globales de valor. Mientras en el país seguimos hablando de sustitución de importaciones, en nuestros competidores regionales se está llevando a cabo una segunda etapa de su estrategia de promoción de exportación de servicios. La creación de nuevos sectores y *breakthrough* a través de la innovación es una alternativa importante: desde este punto de vista los proyectos como Yachai son positivos, aunque no se termina de conocer a precisión el alcance de su engranaje con el sector productivo privado. Adicionalmente, es necesario diferenciar entre nanotecnología y, por ejemplo, tecnología para producción de derivados de palma: lo primero es muy lejano, mientras que lo segundo es mucho más cercano a la realidad productiva del país.

También se cuestiona la localización de esta iniciativa (aunque su ubicación en Quito hubiera permitido mayor cercanía y sinergia con el sector empresarial). Existen todavía elementos sistémicos que representan dificultades importantes para el sector empresarial; el acceso a financiamiento (con enfoque en las exportaciones) es aún materia pendiente, así como la competitividad. Aunque ha habido avances importantes en infraestructura, salud y educación, en otros aspectos (laboral, financiero, impositivo, estabilidad económica) el país se encuentra retrasado y presenta un desempeño por debajo del promedio de América Latina.

El texto de la Sara Caria menciona dos elementos importantes para el cambio estructural: las estrategias de aprendizaje y la colaboración entre sector público y sector privado. Sin embargo, el elemento de la heterogeneidad estructural y, sobre todo, cultural tiene una gran influencia y representa un campo todavía por ser explorado desde la academia.

Finalmente, es necesario tener en cuenta las condiciones generales de estabilidad y sostenibilidad macroeconómica, la capacidad de ajuste de los mercados y la política fiscal como motivador de las inversiones. Las expectativas también representan un factor relevante, por lo que es imprescindible generar un entorno de confianza.

BUEN VIVIR, CAMBIO DE MATRIZ PRODUCTIVA Y CONVERGENCIA INTERNA

| *Jeannette Sánchez**

INTRODUCCIÓN

Ecuador ha sido escenario de un largo debate académico, político y social sobre lo que se ha llamado el Buen Vivir (BV). Al margen de las diferencias en las propuestas existentes, lo común ha sido la idea de que el BV busca mejorar las condiciones de reproducción ampliada de la vida de los individuos de la actual y de las futuras generaciones, velando por que se cumplan sus derechos civiles, sociales, económicos y culturales, y la necesidad de una relación más armoniosa con la comunidad y con la naturaleza. Al mismo tiempo, han sido objeto de preocupación dos problemas estructurales muy importantes de la economía ecuatoriana:

* **Jeannette Sánchez.** Profesora titular de Macroeconomía de la Universidad Central del Ecuador. Candidata a Doctora en Políticas Públicas y Transformaciones Sociales en la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB). Estudios doctorales en Desarrollo en la Universidad Católica de Louvain-La Neuve (UCL). Master en Planificación Comunitaria y Regional (M.Sc.) en la Universidad de Texas. Master en Economía en la FLACSO-Ecuador. Economista de la Pontificia Universidad Católica de Ecuador. Ex Ministra de los Ministerios de Inclusión Económica y Social, de Coordinación de Desarrollo Social, y de Coordinación de Política Económica del Gobierno de Ecuador. Ha sido profesora e investigadora en temas de desarrollo, transformación productiva, economía social, y política pública. Ha publicado varios artículos en revistas y libros nacionales e internacionales, sus más recientes publicaciones son "Institucionalidad y Políticas para la Economía Popular y Solidaria: Balance de la experiencia ecuatoriana" y "Una lectura de Piketty en los Andes".

la especialización productiva primario-exportadora, basada sobre todo en el petróleo, un recurso agotable; y, la heterogeneidad estructural, que reproduce permanentemente la desigualdad vertical y horizontal.

El objetivo fundamental de este trabajo es encontrar señales empíricas sobre el proceso de convergencia interna en ingresos y productividad del trabajo entre grupos étnicos, sectores y territorios del Ecuador y analizar las posibles relaciones entre la transformación productiva y el proceso de convergencia interna (entendida como la disminución de las brechas en ingresos y en productividad laboral en el país), con el fin de mejorar el alcance de las políticas para el BV, que pasa por enfrentar específicamente estos temas estructurales fundamentales. Para ello, se estudian en primer lugar las posibles conexiones, explícitas o no, entre los conceptos y propuesta del BV y la convergencia interna, relacionada con la equidad socio-económica. En segundo lugar, se analizan las tendencias de la convergencia interna en el Ecuador, medidas por la reducción de las brechas en ingresos entre grupos étnicos y productividad del trabajo, sectores y territorios. En tercer lugar, se repasan las políticas de cambio de matriz productiva relacionadas a la equidad que buscan una mayor convergencia interna en el contexto de las políticas macroeconómicas, sectoriales y sociales más amplias, dirigidas a reducir las brechas sociales y económicas. Finalmente, se presentan las conclusiones del trabajo.

1. BUEN VIVIR Y CONVERGENCIA INTERNA

El BV es en realidad una idea en construcción (Viteri 2002; León 2015; Larrea, C. 2014) que considera varias dimensiones de la vida de los individuos, así como de sus relaciones con los otros y con la naturaleza. Para unos, es una visión alternativa que confronta al capitalismo y al desarrollo occidentales y busca proteger la reproducción de la vida y por tanto la naturaleza (Acosta y Cajas 2015). También se puede entender como una idea movilizadora que ayuda a normar la política

pública (Larrea, A. 2014). Otros hablan de la cosmovisión de los pueblos indígenas de vida armónica, como en el caso andino y amazónico, que buscan su autodeterminación y la trascendencia de la vida comunitaria, la conexión con la naturaleza y la espiritualidad (Viteri 2002). Finalmente hay quienes tienen un acercamiento más pragmático, y piensan en el BV como una definición política concreta (Arauz 2014) haciendo referencia al caso ecuatoriano que se lo ha incorporado en su Constitución Política (2008).

En todo caso, las anteriores concepciones suponen criterios normativos sobre armonías internas y armonías relacionales entre los seres humanos y las comunidades (León 2015).

En primer lugar, la armonía interna, que implica el desarrollo del potencial individual, la reproducción ampliada de la vida y los derechos humanos. En segundo lugar, la armonía de relacionamiento: armonía entre los individuos, entre los individuos y su comunidad, y entre comunidades; y, armonía con la naturaleza, que incluye el criterio de la justicia intergeneracional.

La Constitución ecuatoriana (2008) describe estos elementos en sus referencias al BV y los relaciona con los derechos de las personas, las comunidades, y la naturaleza y sus obligaciones para una convivencia adecuada, respetuosa de la diversidad y la dignidad de las personas, de los pueblos actuales, y de las futuras generaciones.

Si bien los proponentes del BV, de una u otra manera, acuerdan en esos elementos mantienen también diferencias, según su tendencia más indigenista, ecologista o socialista. En este artículo interesa principalmente mirar las relaciones entre los distintos enfoques del BV y la convergencia interna, entendida como la disminución de las brechas en ingresos y en productividad laboral en el país.

Tales brechas remiten al concepto de desigualdad, que es multidimensional. Se puede mirar la desigualdad de *qué*, en accesos a derechos, a bienes y servicios básicos; la desigualdad en las dotaciones

iniciales de activos; la desigualdad en las capacidades; la desigualdad en las oportunidades de desarrollo; o la desigualdad en resultados como los ingresos y la productividad. Y también se puede mirar la desigualdad entre *quiénes*, según etnia, género, edad, lugar de residencia, territorio, sector de ocupación, clase, entre otros (CEPAL 2010; Stewart 2002). En este trabajo se mirará la desigualdad de *qué* en resultados para ver si existe una senda de mayor convergencia interna en *quiénes*, con criterio de etnicidad, sector económico y territorio.

Las distintas vertientes del BV en el caso ecuatoriano (León 2015; Le Quang y Vercoutère 2013; Cubillo, Hidalgo y Domínguez 2014) comparten con menor o mayor énfasis los principios de la igualdad, la equidad social y la sostenibilidad ambiental. Es decir, la preocupación por la equidad, o su correlato de reducción de las brechas de desigualdad, es una preocupación de todos, aunque ciertamente está más arraigada en la corriente socialista/ecomarxista, que supone una intervención importante del Estado. Por otra parte, se tiene la idea también de poner límites al enriquecimiento, la acumulación y el consumo, bajo el principio de la suficiencia, y ligada a la redistribución, que está sobre todo presente en la versión indigenista y ecologista/postdesarrollista (Larrea, C. 2014).

Se puede considerar que la existencia de la armonía entre los individuos y la comunidad lleva implícita no solo la idea proactiva de la prevalencia del bien común sobre el interés individual, sino también la idea preventiva de controlar la desigualdad, o de poner límites al exceso de concentración del ingreso y el consumo, lo cual implica en términos normativos buscar una mayor convergencia interna, mayor igualdad entre los ciudadanos, para una más adecuada convivencia que permita disfrutar los bienes relacionales y mejorar el bienestar subjetivo.

La desigualdad se reproduce en el tiempo cuando las condiciones que la ocasionan se mantienen. Existen muchos factores que condicionan la desigualdad en Ecuador, y como en el resto de Latinoamérica, tienen que ver con su historia de coloniaje y la vigencia de sistemas patriarcales, que han derivado en procesos de discriminación, sobre

todo étnica y de género; tiene que ver también con los distintos modelos de desarrollo excluyentes en la dimensión social y territorial, que perpetúan la heterogeneidad estructural del país, con sectores, territorios y actores económicos muy disímiles, y tiene que ver con el nivel de productividad laboral, que se expresa a su vez en el mercado de trabajo en los diferenciales de ingreso; y, también tiene que ver con las políticas públicas inadecuadas y limitadas de un Estado históricamente débil para regular y redistribuir (Sánchez 2012).

A partir del 2007, en el contexto de un ciclo económico favorable por los altos precios del petróleo, la legitimidad y la voluntad políticas se aunaron a favor de la redistribución y el fomento al desarrollo, con un aumento importante de la inversión pública, tanto social como en infraestructura productiva (que se triplicaron con creces entre 2006 y 2014 en porcentaje sobre el PIB, alcanzado en 2014 el 13,8%). Ecuador logró avances no sólo en los indicadores económicos, sino también en los sociales. La incidencia de la pobreza por ingresos bajó 15 puntos entre 2006 y 2014, del 37,6% al 22,5%. La desigualdad del ingreso también se redujo, como refleja la reducción de 7 puntos del índice de Gini, que pasó del 0,54 a 0,47 entre 2006 y 2014. Ello evidencia que las brechas de ingresos se redujeron y, por tanto, en esta dimensión podría hablarse de una mayor convergencia interna. Sin embargo, cabe preguntarse si esta reducción de la desigualdad vertical (por grupos de ingreso) fue acompañada de la reducción de la desigualdad horizontal (por grupos étnicos) y si se cerraron también las brechas de productividad laboral que pueden estar condicionando dinámicamente los resultados en ingresos del trabajo de la población, más allá de los ciclos económicos.

Este artículo se concentrará en tres dimensiones de la desigualdad (brechas) para verificar si existe alguna señal de convergencia interna particularmente en la última década: la brecha de ingresos entre los indígenas y los no indígenas, la brecha de productividad laboral en el nivel sectorial, y la brecha de productividad laboral en el nivel territorial. Las brechas de productividad del trabajo se expresan en el mercado laboral, que, de acuerdo a un enfoque de interseccionalidad, castiga

los ingresos de quienes están en una posición de mayor debilidad tanto socio-política (indígenas), como económico-productiva (indígenas, pequeños productores y sectores de menor productividad).

2. EL BUEN VIVIR Y LAS BRECHAS DE LA POBLACIÓN INDÍGENA

Ecuador ha sido y sigue siendo una sociedad multiétnica jerarquizada heterogéneamente. La población indígena, por motivos derivados de la historia del coloniaje español, se encuentra en el rango más bajo de esa jerarquía, con menos activos no solo económicos, sino también sociales y políticos. La pregunta es si esta situación ha mejorado en los últimos años y si se puede pensar que podría haber señales de un proceso de mayor convergencia interna de los indígenas con el resto de la sociedad, expresada al menos en los ingresos. Para ello, se considerará el marco teórico referencial de Figueroa (2003 y 2010), cuya teoría se asienta en sociedades multiétnicas como la ecuatoriana, donde existe un particular grupo de población (la población indígena) conquistada y sometida en un proceso de coloniaje, que se constituye en una infra-clase, es decir, no existe solo diferencia entre activos económicos como en las clases sociales, sino también diferencias entre activos sociales, políticos y culturales que para la población indígena adquieren menor valor que para el resto de la sociedad, en virtud de una jerarquía social históricamente construida. Ello implica que los elevadores habituales como educación, trabajo, bienes públicos, no operen del mismo modo como en el resto de grupos sociales, y, por ello, hay límites en los procesos de convergencia de estas poblaciones respecto al resto de la sociedad. En consecuencia, sólo un cambio en todas las dimensiones

1 Esta sección está basada en el trabajo de la tesis doctoral, en proceso, de la autora realizada para la Universidad Autónoma de Barcelona: *Política educativa y protección social: convergencia interna y etnicidad en Ecuador, 2007-2014*.

señaladas (económicas, sociales, políticas y culturales) garantizaría una mayor convergencia interna.

La Constitución de 2008 fue el gran punto de inflexión política al reclamar la construcción de una sociedad más justa e inclusiva respetando la diversidad cultural y étnica. La Constitución habla de un Estado intercultural y plurinacional (2008, Título I, Capítulo 1 y Artículo 1). También manda a garantizar sin discriminación alguna el goce de los derechos establecidos en la Constitución y en otros instrumentos internacionales, y, sobre todo, a planificar el desarrollo nacional sustentable, erradicando la pobreza y redistribuyendo equitativamente los recursos y la riqueza para alcanzar el BV (2008, Título I, Capítulo 1 y Artículo 1).

Estos mandatos constitucionales se trasladaron a los Planes de Desarrollo o Planes Nacionales para el Buen Vivir (PNBV) desde el 2007². La idea del BV ha estado relacionada en estos documentos con el goce de los derechos civiles y políticos, derechos sociales, económicos y culturales, también los derechos de las comunidades, pueblos y nacionalidades, e incluso los derechos de la naturaleza. Se ha planteado también la necesidad de fomentar una adecuada convivencia ciudadana, respetando las diversidades, la intraculturalidad, y en general la dignidad de las personas y las colectividades, una convivencia que también incluye la relación armónica con la naturaleza, en el marco de privilegiar el bien común. En todos los casos se habla de justicia social y se pretende combatir la desigualdad. Los dos PNBV tienen objetivos para auspiciar la igualdad y cohesión social, las políticas para lograr esos objetivos han sido políticas redistributivas, políticas de acceso universal a bienes públicos básicos como la educación, la atención de salud, la seguridad social, donde ciertamente se ha avanzado y se ha tomado en cuenta temas de pertinencia cultural. También se han incluido políticas más dirigidas a los sectores pobres, populares o campesinos, donde están

2 SENPLADES. Varios años. *Plan Nacional de Desarrollo 2007-2010*, *Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013*, y *Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017*.



también representados, y, en ciertos casos, sobre representados los indígenas, como las transferencias monetarias, las políticas a favor de la Economía Popular y Solidaria (EPS), entre otras. Finalmente se tienen políticas dirigidas a promover un sistema económico más social y solidario y el trabajo digno.

En este contexto político sensible a la idea de la justicia y una mayor igualdad y con el ciclo económico a favor se dieron pasos importantes en la redistribución. La inversión en políticas sociales, por ejemplo, muestra un aumento vertiginoso. El presupuesto social más que duplicó su participación en el PIB, pasando de un 4,2% en el 2006 al 9,2% en el 2014. Y sólo la inversión en educación pasó del 2,3% al 4,8% del PIB (MCDS 2015).

La pregunta que sigue es si estas condiciones podrían ayudar a que exista una mayor convergencia en el lado de los ingresos de la población indígena, respecto, por ejemplo, a la población blanca y mestiza. La respuesta teórica, considerando la propuesta de Figueroa (2003 y 2010), nos diría que no, dado que las condiciones iniciales de la población indígena no sólo en activos económicos sino sociales, culturales y políticos es mucho más baja. Ello impediría que la población indígena aprovechara debidamente los bienes públicos, como la misma educación, en su movilidad social, de la misma manera que lo hace la población blanca y mestiza, que está en una mejor situación y es más valorada cultural y socialmente, lo que se expresa también políticamente.

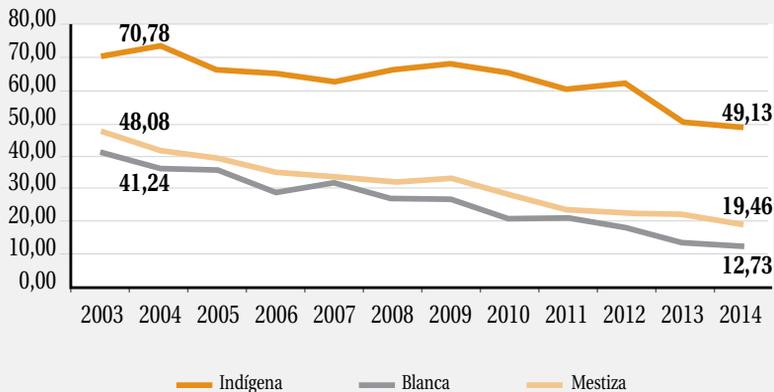
Siete de cada 100 ecuatorianos se declara indígena según el censo de población del 2010 del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, INEC, 6,1% se declara blanco y la gran mayoría se declara mestizo (71,9%)³. La población indígena, sin embargo, es la más afectada por la pobreza. Para el 2014, casi la mitad de la población indígena era

3 Adicionalmente existen un 4,2% que se autodefinen como afro-ecuatorianos, 1% como negros, y 7,4% como montubios.

pobre por ingresos (49,1%), mientras esta pobreza afectaba solo al 19% de los mestizos y al 12,7% de los blancos. En la última década, se ha observado una importante mejoría a nivel de toda la población, la pobreza por ingresos cayó 15 puntos entre el 2006 y 2014, si bien la mejoría es mayor en la población blanca y mestiza. Si se considera la pobreza por Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) se observa también una mejora notable entre el 2005 y 2014, siendo incluso mayor en los indígenas, para quienes baja 21,5 puntos, porque ha bajado en esta población la no asistencia de niños a clase, más que en los otros grupos, cuyo problema en esta dimensión era menor⁴, para blancos y mestizos baja 17 puntos (Gráfico 1 y Anexo 1).

GRÁFICO 1.

Ecuador: Índice de pobreza por ingresos según etnia



Fuente: INEC, ENEMDU, varios años.

4 Los factores que explican el indicador de pobreza por NBI son: dependencia económica, niños no asisten a clases, materiales deficitarios de la vivienda, servicios de la vivienda inadecuados, y hacinamiento.

Por otra parte, las capacidades también han mejorado, en general, si miramos el nivel de escolaridad entre el 2007 y el 2014 (Cuadro 1). Si bien la población indígena sigue siendo la menos educada, con 3.3 años menos de escolaridad que el promedio nacional, es la que más ha progresado, considerando que era la población tradicionalmente más excluida de la educación. La tasa de crecimiento de los años de escolaridad en la población indígena en esos años (4%) es mucho mayor que en la población blanca (2%) y de la población mestiza (1%). Por ello, tanto las brechas absolutas como las relativas disminuyeron, con lo que se puede considerar que existe un proceso de mayor convergencia interétnica al menos en el nivel de escolaridad, que es uno de los elevadores sociales importantes (Becker y Tomes 1979; Levin 2011).

CUADRO 1.
ECUADOR: AÑOS PROMEDIO DE ESCOLARIDAD SEGÚN ETNIA Y TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL 2007-2014

Años	Nacional	Indígena	Blanco	Mestizo	Brechas absolutas		Brechas relativas	
					Blanco/ indígena	Mestizo/ indígena	Blanco/ indígena	Mestizo/ indígena
2007	9,1	4,9	10,1	9,4	5,2	4,5	2,1	1,9
2008	9,1	4,9	10,3	9,4	5,3	4,5	2,1	1,9
2009	9,2	4,9	10,7	9,4	5,8	4,4	2,2	1,9
2010	9,3	4,7	11,5	9,8	6,8	5,1	2,5	2,1
2011	9,4	5,0	10,5	9,9	5,5	4,9	2,1	2,0
2012	9,5	4,7	11,7	10,0	7,0	5,4	2,5	2,1
2013	9,7	5,9	12,1	10,1	6,2	4,2	2,0	1,7
2014	9,8	6,5	11,2	10,2	4,7	3,6	1,7	1,6
Tasa	1%	4%	2%	1%				

Fuente: INEC, ENEMDU, varios años.

En este contexto, cabe preguntarse si existe como contrapartida no solo una mejora en el nivel de ingresos de la población indígena, sino una reducción en las brechas de ingreso y verificar si se corrobora la predicción teórica de Figueroa (2010) sobre que la movilidad en educación de la población indígena no necesariamente implica igual movilidad en los ingresos, a diferencia del resto de la población.

Como se observa en el Cuadro 2, los ingresos laborales mensuales a nivel nacional mejoraron en el período 2007-2014, y lo hicieron también los ingresos laborales de la población indígena, a un ritmo algo más dinámico que del resto de la población, si bien partiendo de un nivel de ingreso relativamente más bajo. Por ello, pese a que subieron las brechas absolutas, bajaron las brechas relativas en relación a la población blanca y la mestiza, lo cual indicaría una convergencia interna al menos en el contexto de políticas sociales activas y de un ciclo económico alcista.

CUADRO 2.

ECUADOR: INGRESO LABORAL MENSUAL, SEGÚN ETNIA								
Años	Nacional	Indígena	Blanco	Mestizo	Brechas absolutas		Brechas relativas	
					Blanco/ indígena	Mestizo/ indígena	Blanco/ indígena	Mestizo/ indígena
2007	318,80	172,12	413,19	324,58	241,08	152,46	2,40	1,89
2008	332,11	196,24	416,30	340,33	220,05	144,09	2,12	1,73
2009	346,36	196,31	420,50	326,75	224,19	130,44	2,14	1,66
2010	364,56	217,03	551,73	377,45	334,70	160,43	2,54	1,74
2012	422,1	259,78	596,27	439,84	336,49	180,06	2,30	1,69
2013	469,35	289,90	822,72	483,31	532,82	193,41	2,84	1,67
2014	486,68	342,00	716,56	498,83	374,56	156,83	2,10	1,46

Fuente: INEC, ENEMDU, varios años.

Parte de la explicación del diferencial de ingresos, sin embargo, más que atribuible a discriminación, puede serlo a las diferentes características del capital humano que los indígenas tengan respecto del resto de la población. Es importante entonces analizar qué parte del diferencial se explica por esa diferencia en ciertas características y qué parte puede ser un problema de discriminación explicada por factores políticos y culturales más históricos.

Para ello, se corre el modelo de Oaxaca-Blinder (Cuadro 3), que permite justamente interpretar si existe discriminación de ingresos, que no se explique por las características particulares de capital humano (diferente nivel educativo, de experiencia, entre otros). Para ello, se contrastan los ingresos de la población indígena con los de la población mestiza –en este caso no se usa la población blanca por limitaciones en la información–, considerando características individuales como sexo, educación (superior), experiencia, área, provincia y categoría de trabajo, como variables dependientes. Y como variable independiente se usa el logaritmo natural del ingreso por hora de los asalariados. Para verificar si existe alguna diferencia en el tiempo, se corre la regresión tanto para el año 2003-2004 como para el año 2014, y se usan dos muestras por cada punto de contraste para tener mayores datos en los grupos de población de interés (indígenas y mestizos), asumiendo que en el período entre las muestras juntadas no existen eventos fundamentales que hayan cambiado el comportamiento de las variables de manera importante⁵.

5 La información está contenida en las encuestas nacionales de empleo, subempleo y desempleo de los meses de diciembre del 2003 y 2004, y, por otro lado, las encuestas nacionales de empleo, subempleo y desempleo de junio y diciembre del 2014.

CUADRO 3.

ECUADOR: RESULTADOS MODELO OAXACA-BLINDER CON LOGARITMO NATURAL DE INGRESOS LABORALES POR HORA					
		Coefficiente	Error estándar	t-student	p-valor
2003-2004	Promedio Mestizo	1,30	0,0046	281,17	-
	Promedio Indígena	0,99	0,0160	61,74	-
	Diferencia	0,31	0,0166	18,76	-
	Características	0,24	0,0236	10,10	-
	Coefficientes	0,10	0,0153	6,40	-
	% por Discriminación	31,3%			
	N Mestizo	25.699			
	N Indígena	2.012			
2014	Promedio Mestizo	1,99	0,0030	655,40	-
	Promedio Indígena	1,79	0,0092	195,06	-
	Diferencia	0,19	0,0097	19,96	-
	Características	0,12	0,0201	5,86	-
	Coefficientes	0,05	0,0081	6,53	-
	% por Discriminación	27,3%			
	N Mestizo	40.465			
	N Indígena	3.541			

Fuente: INEC, ENEMDU, varios años.

Como ya se había observado en el análisis descriptivo de los ingresos medios mensuales, los resultados de este modelo muestran que el promedio de ingresos es menor en la población indígena que en la población mestiza. Todos los coeficientes reportados son estadísticamente significativos de acuerdo al estadístico t (Cuadro 3)⁶. En el Cuadro 3 se registra como Promedio Mestizo y Promedio Indígena, lo que corresponde al logaritmo natural del ingreso medio laboral por hora de la población mestiza y la población indígena respectivamente, tanto en 2003-2004 como en 2014. Esta diferencia entre el logaritmo de los ingresos medios por hora de los mestizos y los indígenas, sin embargo, tendió a disminuir en el tiempo. Por otra parte, en 2003-2004, una proporción importante de la diferencia en ingresos se explica por discriminación, es decir, no se justifica por las variables de control usadas que se expresa en el coeficiente de características, pudiendo interpretarse como discriminación originada en otros factores más culturales. La reducción del 31% al 27% por este factor arrojaría todavía una proporción preocupante, aunque los resultados indicarían la mayor convergencia interna entre los ingresos de la población indígena y la población mestiza⁷.

Finalmente, se corre una regresión lineal de ingresos conjunta entre 2003-2004 y 2014, utilizando los fundamentos de la modelo de Mincer (1975), para analizar si la diferencia de ingresos se relaciona con el nivel de educación, particularmente educación superior, y si este resultado

6 Considerado regresiones aparte del logaritmo natural del ingreso laboral por hora para indígenas y para mestizos con las mismas variables filtro que se usa en Oaxaca-Blinder, se obtiene un R^2 de 0,31 y 0,43 para las regresiones de indígenas en 2003-2004 y en 2014 respectivamente; y de 0,37 y 0,49 para las regresiones de mestizos en 2003-2004 y en 2014 respectivamente. Ello significa que las regresiones son estadísticamente adecuadas.

7 La suma de las Características y Coeficientes anotados en el Cuadro 3 no coinciden exactamente con el valor reportado en la Diferencia (de ingresos medios por hora entre mestizos e indígenas) porque existe un factor de interacción que depende de cada grupo. En todo caso, ese factor es muy pequeño: -0,02 para 2003-2004, y 0,02 para 2014.

es diferente cuando se trata de población indígena contrastado con la población mestiza, y si esta situación a su vez ha cambiado en el tiempo. Como en el caso anterior se filtra por las mismas variables de control.

$$Y_{it} = \alpha + \beta_1 \text{Ind}_{it} + \beta_2 \text{EduSup}_{it} + \beta_3 (\text{Ind}_{it} \times \text{EduSup}_{it}) + \beta_4 \text{Ind}_{it} \times T + \beta_5 \text{EduSup}_{it} \times T + \beta_6 (\text{Ind}_{it} \times \text{EduSup}_{it} \times T) + \theta X'_{it} + \delta T + \mu_{it}$$

Donde:

Ind = Indígena (Variable dummy: Indígena=1, Mestizo=0)

EduSup = Educación Superior (Variable dummy:
Educación Superior=1, Menor Educación a la Superior=0)

T = año (Variable dummy: 2014=1, 2003-2004=0)

X' = representa todas las variables de control: experiencia, experiencia al cuadrado, sexo, área, provincia, categoría de trabajo

μ = error

β = Parámetros de cada variable explicativa

θ = Parámetros de cada variable de control

δ = Parámetro de la variable año (T)

Los subíndices "it" denotan los individuos y el tiempo.

CUADRO 4.**ECUADOR: RESULTADOS DE LA REGRESIÓN DEL LOGARITMO NATURAL DEL INGRESO LABORAL POR HORA 2003-2004 Y 2014**

	Coefficiente	Error estándar	t-student	p-valor
Indígena	-0,11	0,0150	-7,28	-
Educación superior	0,51	0,0097	52,97	-
Educación superior * indígena	-0,09	0,0466	-1,91	0,06
Indígena - 2014	0,09	0,0168	5,41	-
Educación superior - 2014	-0,09	0,0103	-8,59	-
Educación superior * indígena - 2014	-0,09	0,0514	-1,75	0,08
R ²	0,5508			
N	71.717			

*Significación estadística del 90%.
Fuente: INEC, ENEMDU, varios años.

Como se puede observar en el Cuadro 4 de resultados, los coeficientes de los parámetros de las variables fundamentales se presentan en la primera columna: la condición de ser indígena, la educación superior, y la interacción entre la educación superior e indígena, y luego la interacción de todas estas variables considerando el año 2014 (2014 respecto a 2003-2004). Todos los parámetros de estas variables son estadísticamente significativos. Dado que la variable independiente es el logaritmo natural del ingreso por hora, y las variables consideradas son dicotómicas (0 si no cumplen la condición, 1 si la cumplen), los parámetros pueden ser analizados como porcentajes que mejoran o empeoran el ingreso según el signo. El grupo y año de referencia son la población mestiza y el 2003-2004.

De este modo, se puede observar que ser indígena en 2003-2004 tenía un castigo del 11% en el ingreso, en relación a lo que ganaban los mestizos con las mismas características de capital humano filtradas por las variables aquí referidas. Tener educación superior mejoraría los ingresos de la población en un 51%, sin embargo, la condición de indígena disminuiría ese retorno en 9 puntos, es decir, el retorno en ingresos para los indígenas con educación superior es de 42%.

Si miramos esos resultados en 2014, se observa que el castigo en ingresos por ser indígena se reduce en 9 puntos respecto al de 2003-2004 (11%), quedando en apenas 2%, lo cual nuevamente corrobora los resultados previos sobre la mayor convergencia general en ingresos entre los indígenas y los mestizos. La mejora en ingresos por la educación superior disminuyó 9 puntos entre 2003-2004 y 2014, alcanzando el nivel del 42%. Esta tendencia puede explicarse por el hecho de que existe cada vez más población con educación superior, lo que puede impactar en una mayor nivelación de los salarios en ese segmento del mercado laboral. Lo que llama la atención es que, para los indígenas con educación superior en 2014, el castigo respecto a la población mestiza se amplía respecto a 2003-2004, con 9 puntos adicionales menos, con lo que el retorno por educación superior para los indígenas baja a 24%. Esto podría explicarse por otras razones no captadas por los modelos convencionales, como la calidad diferenciada de la educación superior a la que un indígena puede acceder respecto a un mestizo, por las redes sociales que permiten acceder al trabajo, las habilidades (dependientes de entornos socio-económicos), razones culturales como las ya comentadas (rezagos producto del sistema de dominación colonial), y en general, el tipo de activos sociales, políticos y culturales a los que alude Figueroa (2010).

En suma, la predicción de Figueroa sobre que la mayor convergencia en educación no lleva a una mayor convergencia en ingresos en el caso de los indígenas, se cumple parcialmente en el Ecuador. En primer lugar, se observa una mejora general de las características del capital humano, sobre todo educación, en la población indígena, y también



se observa una mayor convergencia relativa general de ingresos (sin variables de control). Utilizando el modelo de Oaxaca-Blinder y filtrando por características básicas de capital humano, incluida educación (educación, experiencia, experiencia al cuadrado, sexo, área, provincia, categoría de trabajo) baja el diferencial de ingresos entre la población indígena y mestiza entre 2003-2004 y 2014, y baja también la discriminación en ingresos, aunque ésta sigue existiendo tanto como existen las brechas de ingresos.

Utilizando la regresión de Mincer para ver la correlación entre ingresos y educación particularmente superior, y filtrando por las mismas variables de control que en Oaxaca-Blinder sobre las características del capital humano, se observa que baja el castigo en ingresos general por ser indígena, lo cual fortalece los hallazgos ya encontrados anteriormente, sin embargo, la educación superior no ayuda a reducir las brechas entre los ingresos de indígenas y mestizos con ese mismo nivel de educación, al contrario, hay señales de que provocan mayor divergencia en ese grupo de trabajadores. Ello alertaría sobre los límites en la convergencia interna que la movilidad diferenciada por educación superior puede estar ocasionando, y la necesidad de mejorar las políticas no sólo en el ámbito educativo, sino laboral, social, económico y cultural, para provocar como sugiere Figueroa, un shock que afecte no solo el capital humano, sino más ampliamente a los activos económicos, sociales, culturales y políticos o de capital social.

3. BUEN VIVIR, CAMBIO DE MATRIZ PRODUCTIVA Y CONVERGENCIA INTERNA

Detrás de las propuestas del BV se encuentran también propuestas económicas implícitas o explícitas, unos plantean la idea del post-desarrollismo (Acosta y Cajas 2015), esto es la idea de un post-

capitalismo con equidad social y sustentabilidad ambiental, y otros la idea de un sistema económico social y solidario basados en las ideas de la economía social y de la economía sustantiva, que buscan que se re-institucionalice los modos de producción, distribución, circulación y consumo (Coraggio 2011) y haga realidad lo que dice la Constitución de 2008, en definitiva, garantizar la reproducción ampliada de la vida de todas las personas y de las futuras generaciones en condiciones de dignidad. En el corto y mediano plazo, o en la etapa de transición hacia esos ideales, se requiere ir transformando la matriz productiva, distributiva y de consumo.

Los ideales de transformación productiva enfrentan, por otra parte, dos problemas estructurales complejos en Ecuador. Por un lado, la frágil especialización productiva, dependiente de pocos productos primarios, y, sobre todo, de un recurso no renovable como el petróleo, aspecto que ha causado no pocos estragos frente a coyunturas desfavorables en los precios, como la actual (2015-2016). Ello plantea la necesidad urgente de cambiar la matriz productiva hacia una producción más diversificada, con mayor valor agregado y conocimiento, que de mayor sustentabilidad tanto económica como ambiental. Por otro lado, el otro gran problema económico estructural es la heterogeneidad estructural de la economía ecuatoriana, que reproduce persistentemente la desigualdad, impidiendo una convergencia interna y dinámica de sectores, actores y territorios.

La CEPAL (2012), en su documento *Cambio estructural para la igualdad*, alerta que la desigualdad en la región es producto de la heterogeneidad estructural existente, la cual es transmitida por el mercado de trabajo. Cabe destacar que la población indígena, no solo ecuatoriana sino regional, se encuentra ubicada principalmente en el sector primario de la economía, con una importante presencia de cuenta propismo (CEPAL 2014a), de menor productividad relativa como veremos más adelante, mientras los no indígenas están sobre todo en el sector terciario de la economía. Considerando nuestra interpretación sobre la brecha de ingresos entre indígenas y no indígenas, y dado que la baja productividad



se castiga en el mercado con menores ingresos, se pueden deducir parte de las razones de la desigualdad interétnica. Estos actores económicos conviven con actores de mayores activos y productividad y, por tanto, de mayores retornos económicos, perpetuándose así la brecha de productividad entre estos sectores y actores productivos. Conforme se perpetúe esta heterogeneidad estructural también se reproducirá la desigualdad de ingresos.

Si bien en la región se ha logrado disminuir la desigualdad, esto se ha conseguido principalmente por las políticas redistributivas (educación, salud, protección social) y salariales más que por procesos de transformación productiva que disminuyan la heterogeneidad estructural (CEPAL 2012, 238). Por ello, es necesario apoyar un proceso de transformación productiva, o cambio de la matriz productiva como se ha denominado en Ecuador, no solo para apoyar la sustentabilidad económica y ambiental en el concierto mundial, sino para lograr la convergencia interna de ingresos de su población, sectores y territorios.

Para discutir sobre los aspectos de convergencia interna en el plano productivo, considerando como variable de referencia la productividad del trabajo, se observará primero alguna información estadística sobre la evolución de las brechas de productividad laboral por ramas y territorios, para verificar si existe o no tendencia a una convergencia interna de productividades, y luego se analizará cuál ha sido la propuesta del Estado para impulsar un cambio de matriz productiva a la vez que se busca la inclusión y el fortalecimiento de los pequeños productores a fin de ir reduciendo las grandes brechas de productividad y la desigualdad. Lastimosamente, por limitaciones en la información no se presenta un análisis de la dinámica en productividad según actor económico (micro, pequeñas, medianas y grandes empresas y la EPS). El acercamiento por sectores, sin embargo, permitirá aproximar una interpretación al respecto.

3.1. Análisis sectorial

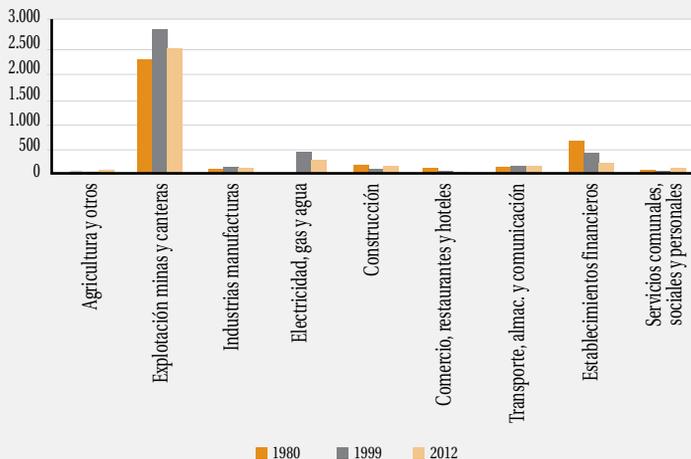
Históricamente Ecuador como el resto de la región ha mantenido una estructura económica poco diversificada sobre todo con relación a las exportaciones, lo que ha marcado su vulnerabilidad frente a los mercados internacionales y frente a los términos de intercambio respecto a sus escasos bienes de exportación. Los momentos de auge de la economía ecuatoriana están directamente relacionadas con los auges comerciales de sus principales productos de exportación. A nivel externo, la productividad del trabajo, sin embargo, no ha crecido en la misma proporción que aquella de los países desarrollados o de los emergentes, lo que ha limitado la posibilidad de su convergencia externa (Vicepresidencia de la República 2015). A nivel interno, como se constatará más adelante, la productividad del trabajo de los distintos sectores económicos ha evolucionado diferenciadamente, persistiendo grandes brechas entre ellos. En este trabajo se considerarán específicamente las brechas de productividad laboral como una variable proxy de la heterogeneidad estructural, y en este acápite se describirán las brechas laborales existentes entre los distintos sectores económicos.

Considerando las últimas tres décadas, la economía ecuatoriana muestra diferencias muy importantes en los niveles de productividad de los distintos sectores económicos, según los datos procesados por la CEPAL (2014b), como se puede observar en el Gráfico 2.

8 Esta sección se basa en el estudio hecho por la Comisión Económica para América Latina, CEPAL, en el 2014, para la Vicepresidencia de la República de Ecuador, en el contexto de un convenio de apoyo a la construcción de la Estrategia Nacional para el Cambio de la Matriz Productiva: *Estructura productiva y equidad, algunos aspectos de la evolución de Ecuador de 1980 a 2012*.

GRÁFICO 2.

**Ecuador: Productividad laboral relativa entre sectores
(productividad global de la economía = 100)**



Fuente: CEPAL (2014b).

En general se observa una alta brecha interna entre las productividades del trabajo de los distintos sectores, relativas a la productividad del trabajo de la economía nacional. Midiendo esta brecha por el coeficiente de variación de esas productividades sectoriales en relación a la productividad del trabajo promedio de la economía total en 2012 (Cuadro 5), este alcanza un valor de 1,8, muy superior al promedio de América Latina, que según CEPAL (2010) fue de 1,05 para el 2008, y es más del doble que el coeficiente de variación de Estados Unidos, que fue de 0,7 para el 2012 (CEPAL 2014b). Esto indica que la brecha interna sectorial en Ecuador es mayor al promedio latinoamericano y a la economía estadounidense.

CUADRO 5.

COEFICIENTE DE VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD LABORAL RELATIVA (PRODUCTIVIDAD DE LA ECONOMÍA = 100)				
	1980	1999	2006	2012
Ecuador	1,7	1,8	1,8	1.8
Estados Unidos	0,7	0,9	0,7	0.7
América Latina			1,05*	

* El valor del coeficiente de variación de América Latina corresponde al 2008 (CEPAL, 2008).
Fuente: CEPAL, 2004b y CEPAL, 2010.

Destaca el alto nivel de productividad relativa del sector de explotación de minas y canteras, donde se encuentra el sector petrolero, que tiene una productividad 24 veces más alta que la productividad global de la economía. Le siguen muy de lejos los establecimientos financieros y el sector de electricidad, gas y agua. En el otro extremo, se encuentra el sector de agricultura, caza, silvicultura y pesca, que alcanza apenas un tercio de la productividad global de la economía, y el sector de comercio. En estos sectores se encuentran sobre todo los pequeños productores campesinos y actores de la EPS⁹, de muy baja productividad (Sánchez, 2016). La industria manufacturera, principalmente dirigida al mercado interno, y con limitada producción destinada al mercado externo sobre todo andino, tampoco es un sector de alta productividad, su productividad es apenas superior a la productividad global de la economía. El sector de servicios comunales, sociales y personales, comunitarios tiene una productividad del trabajo relativamente igual a la productividad media global de la economía (Anexo 2).

9 La economía popular se entiende como las estrategias de reproducción simple o ampliada de personas o familias que buscan generar su propio empleo e ingreso para la satisfacción de sus necesidades de bienes y servicios. La economía solidaria se entiende como una estrategia económica organizada en asociaciones o cooperativas cuyos miembros buscan un mismo fin, atender el interés del ser humano sobre el interés del capital, más que la maximización de beneficios como en la economía empresarial (Sánchez 2016).

Considerando los años 1980, 1999 y 2012, no se advierte un proceso de convergencia interna entre las productividades del trabajo de los distintos sectores en relación a la productividad del trabajo de la economía en su conjunto. Como se puede apreciar en el Cuadro 5, el coeficiente de variación de esas productividades para 1980 fue de 1,7, subió a 1,8 en 1999 y se mantuvo a ese nivel en el 2012. Entre 1980 y 1999 el coeficiente de variación aumenta sobre todo por el importante crecimiento de la productividad relativa de los sectores de explotación de minas y canteras, y de electricidad, gas y agua, que luego nuevamente se reducen en el 2012, junto con una reducción de la productividad relativa de los establecimientos financieros para el último año, que, sin embargo, no alteran el coeficiente de variación en conjunto. El desempeño de la productividad relativa del trabajo en 2012 podría denotar al menos un límite en la exacerbación de brechas de la productividad sectorial vista en los años anteriores. Si bien, persisten los extremos entre sectores de explotación de minas de muy alta productividad y el sector agropecuario de muy baja productividad, en el resto de sectores se puede observar un mayor acercamiento de las productividades relativas en 2012, aunque no logran alterar la brecha general (coeficiente de variación) que por lo menos no crece.

Por otra parte, observando la dinámica de la productividad global de la economía (Anexo 3), se observa un decrecimiento de la productividad en la década de los ochenta (-0,63%) y la década de los noventa (-0,46%), que involucra a muchos sectores como construcción, comercio, establecimientos financieros, servicios comunales, sociales y personales, y entre 1980-1990, explotación de minas y canteras y transporte adicionalmente. Existe, en cambio, una recuperación en la siguiente década, particularmente, en el período 2007 a 2012, con un crecimiento de la productividad laboral del 2,47%, que involucra a los distintos sectores, sobre todo construcción (6,40%), con la excepción de establecimientos financieros (-5,40%), que en realidad decae en todo el período desde 1980 y puede deberse al incremento de sucursales que impulsó el sector financiero en ese período, lo que provocó un incremento en el empleo. Este desempeño va de la mano

con la dinámica económica del país, mientras en los ochentas existió un débil crecimiento (2,48% en 1980-1990), en la década de los años noventa un crecimiento negativo que terminó con la crisis financiera de 1999 (-2,13% en 1990-1999), y un crecimiento económico entre 2000 y 2012 que, en promedio, fue del 4,7%, destacando el importante incremento de la inversión para el período 2007 a 2012, que permitió alcanzar el 27% del PIB en el 2012, cuando en el 2000, luego de la crisis financiera de fines de los años noventa, la inversión apenas representó el 15,5% del PIB, según información del Banco Central.

Pese a la recuperación del crecimiento de la productividad que se observa entre 2007 y 2012, y al estancamiento en la dispersión de las productividades laborales sectoriales, no está claro que se pueda dar un punto de inflexión hacia una convergencia interna en el nivel de la productividad sectorial, pues las distancias siguen siendo muy grandes. Particularmente, el sector de agricultura, caza, silvicultura y pesca sigue siendo el sector de menor productividad del trabajo en relación a la productividad promedio de la economía para el año 2012, lo que se expresa en el menor ingreso promedio de los trabajadores asalariados del sector, respecto a otros sectores, siendo apenas el un tercio del ingreso promedio laboral del sector de explotación de minas y canteras (Anexo 4). Por otro lado, ha sido el sector de la agricultura el que mayor empleo ha generado entre los sectores, con un 27,1% de participación en el empleo total en el año 2012, que junto al sector de comercio (25,2%), otro gran empleador, captaron más de la mitad del empleo en ese año. En tanto la explotación de minas y canteras emplea apenas al 0,4% del total de empleados del país para ese año, y sumando a los otros dos sectores de alta productividad, electricidad, gas y agua, y establecimientos financieros captan el 6,6% del empleo total (Anexo 5).

Como se advirtió previamente, las diferencias en la productividad del trabajo a nivel sectorial marcan las heterogeneidades en el mercado laboral y en los ingresos. Si bien la desigualdad de los ingresos, considerando el Gini de ingresos ha disminuido en los últimos años, lo que tiene que ver más con las políticas redistributivas (INEC 2015)



que con una transformación productiva que tomará plazos mayores, y ocurrirá sólo si se mantiene una estrategia de largo plazo. La heterogeneidad estructural manifiesta en las productividades laborales relativas de los distintos sectores y en las diferencias sectoriales de los ingresos laborales correspondientes, no solo es un factor de inequidad constante, sino que también atenta contra la competitividad sistémica, en la medida en que se mantienen sectores con baja capacidad de innovación y desarrollo que afecta al conjunto de la economía, por tanto, también alimenta el mantenimiento de brechas externas (CEPAL 2014b). En la medida en que no se fortalezcan los sectores de menor productividad y no se amplíe el tejido económico a la par del cambio en la especialización productiva, que empuje el Ecuador post-petrolero de mayor conocimiento, las posibilidades de un desarrollo económico dinámico y sustentable y de una mayor convergencia interna están limitadas.

3.2. Análisis territorial

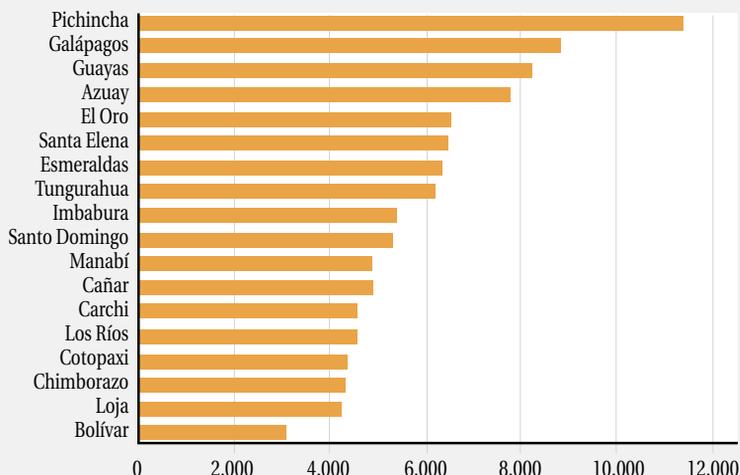
Ecuador ha sido un país económicamente heterogéneo a nivel territorial desde su mismo nacimiento como República. Las provincias de Pichincha y Guayas principalmente han captado la mayor riqueza del país. Sin embargo, la mayor inversión en infraestructura vial y energética, y en bienes públicos como educación y salud particularmente invertidos a partir del 2007 (MCDS 2016), difundida más ampliamente en los territorios, pudo haber ayudado a repartir más equitativamente los beneficios de las inversiones públicas. Estudios recientes como el de Mendieta (2015), sobre convergencia interna territorial en el nivel cantonal durante el período 2007 a 2012, considerando un modelo de convergencia condicional en el Valor Agregado Bruto per cápita, encuentra señales de convergencia, aunque este proceso, según el autor, sea lento y su velocidad se encuentre afectada por factores condicionantes como el índice de analfabetismo, porcentaje de viviendas con red eléctrica, número promedio de hijos, producción agrícola, producción manufacturera y remesas como porcentaje del

valor agregado bruto cantonal¹⁰. Aquí no se pretende hacer un análisis de convergencia condicional, simplemente se plantea un análisis de estadística descriptiva para identificar señales de convergencia no condicional en el nivel provincial. En esta subsección se comprobará si existen dichas señales en términos de productividad a nivel territorial, y fundamentalmente provincial, en el período 2007 a 2014, donde se tiene información sobre cuentas provinciales.

Si consideramos el PIB provincial per cápita de 2014, a valores del 2007, encontramos una alta variación a nivel provincial, característica común a los años previos. Como se puede apreciar en el Gráfico 3, son las provincias de Pichincha, Galápagos, Guayas y Azuay las de mayor PIB per cápita (superior a 7.500\$), y en el otro extremo están las provincias de Bolívar, Loja Chimborazo y Cotopaxi (con un PIB per cápita inferior a 4.500\$). Se ha sacado la región Amazónica del análisis porque su PIB per cápita está distorsionado por la presencia de la actividad petrolera (de los recursos del petróleo, que contribuyen a elevar su PIB, solo se queda una porción en la zona, ya que el resto se reparte al país como ingresos públicos).

La cuestión es ver si esta inequidad territorial se ha mantenido en los últimos años o existe alguna señal de que se ha dado algún nivel de convergencia. Para ello, primero se considerará la dinámica de crecimiento de las provincias y se constatará si han sido o no las provincias más pobres las que más han crecido en el período 2007 a 2014, y segundo, se analizará el comportamiento de la productividad laboral de cada provincia.

10 El autor usa un modelo de mínimos cuadrados no lineales con datos económicos y sociales cantonales entre el 2007 y 2012.

GRÁFICO 3.**Ecuador: Producto Interno Bruto provincial per cápita, 2014***

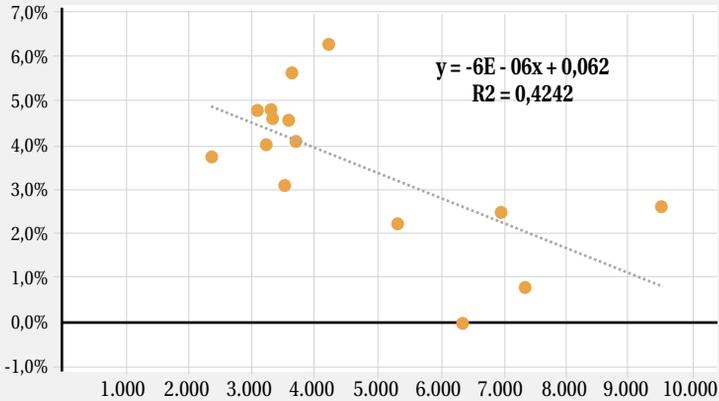
*No incluye Amazonía.

Fuente: Banco Central del Ecuador, Cuentas Provinciales varios años. INEC, proyecciones de población 2010-2020. SIISE-MCDS, proyecciones de población 2007-2009.

En el Gráfico 4 se representa la relación entre el crecimiento del PIB provincial per cápita y el nivel del PIB provincial per cápita en el 2007. Como se puede apreciar en el gráfico, si bien la asociación no es tan clara, existe una relación negativa, han sido las provincias con menor nivel del PIB per cápita provincial en el año 2007, las que más crecieron en el período 2007-2014. Lo cual da una señal hacia una mayor convergencia interna a nivel territorial en términos del PIB per cápita. Las inversiones en infraestructura vial, energética, y en bienes públicos como la educación y salud de la que estuvieron previamente marginadas algunas regiones pudo haber influido en ese resultado, aparte de la dinámica económica que también activó esas provincias de menor PIB per cápita relativo.

GRÁFICO 4.

Ecuador: Crecimiento del PIB per cápita 2007-2014 versus nivel del PIB per cápita 2007*



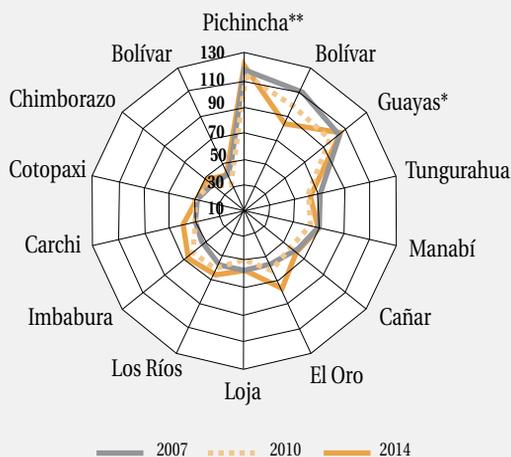
*No incluye la Amazonía y Galápagos.

Fuente: Banco Central del Ecuador, Cuentas Provinciales varios años. INEC, proyecciones de población 2010-2020. SIISE-MCDS, proyecciones de población 2007-2009.

Considerando un índice de la productividad laboral provincial sobre 100 de la productividad laboral de la economía nacional, lo que se observa es una alta dispersión en la productividad de las distintas provincias (Cuadro 6). Excluyendo a la región Amazónica, que tiene una productividad muy alta debido a la explotación petrolera, en el resto de provincias se observa un comportamiento parecido al que se observó con la dispersión del PIB per cápita (Gráfico 5). Las provincias de mayor productividad en 2007, 2010 y 2014 son Pichincha, Guayas y Azuay, y en el otro extremo las provincias de menor productividad son las provincias de Bolívar, Chimborazo y Cotopaxi. Esto claramente condiciona, como se advirtió en el análisis sectorial, los ingresos laborales de la población

en esos territorios, si bien se debe considerar que cada provincia tiene a su vez heterogeneidades productivas y laborales, las que se dan entre el campo y las ciudades y al interior de las mismas grandes ciudades se tiene una amplia capa poblacional en la economía informal, con menores productividades e ingresos relativos.

GRÁFICO 5.
Ecuador: Productividad de empleo equivalente por provincia 2007, 2010 y 2014 (Dólares a valores de 2007)***



* Incluye Santa Elena.

** Incluye Santo Domingo.

*** No incluye la Amazonía.

Fuente: BCE, Cuentas Nacionales Provinciales varios años. INEC, ENEMDU, varios años.

Para considerar si, en el conjunto, las provincias han tendido o no a una mayor convergencia, en términos de productividad laboral, en el período 2007 a 2014, se considerará el coeficiente de variación de las

productividades laborales que mide su dispersión respecto a la media. Es decir, mientras mayor es el coeficiente de variación la dispersión será mayor. El coeficiente de variación del Cuadro 6 evidencia una reducción del 0,69 (2007) a 0,65 (2010) y después a 0,56 (2014), y, por tanto, indica una mayor convergencia interna de las productividades provinciales.

CUADRO 6.

**ECUADOR: PRODUCTIVIDAD DE EMPLEO EQUIVALENTE POR PROVINCIA
A VALORES DEL 2007 (PRODUCTIVIDAD DE LA ECONOMÍA = 100)**

Provincias	2007	2010	2014
Azuay	111	99	85
Bolívar	35	34	40
Cañar	59	56	61
Carchi	51	51	59
Cotopaxi	48	49	48
Chimborazo	42	43	47
El Oro	57	59	78
Esmeraldas	126	111	99
Guayas*	104	95	105
Imbabura	52	61	66
Loja	56	49	55
Los Ríos	56	60	64
Manabí	67	62	68
Pichincha**	119	116	122
Tungurahua	68	62	63
Amazonía	278	256	235
Nacional	100	100	100
C. Variación	0,69	0,65	0,56
C. Variación***	0,41	0,37	0,32

* Incluye Santa Elena.

** Incluye Santo Domingo.

*** Se excluye la Amazonía.

Fuente: BCE, Cuentas Nacionales Provinciales varios años. INEC, ENEMDU, varios años.

Esta mayor convergencia interna (no condicional) a nivel provincial puede explicarse por la mayor inversión pública desplegada en los distintos territorios, tanto en infraestructura como en inversión social, además de las dinámicas económicas particulares que respondieron a un entorno de crecimiento en un ciclo económico favorable. Ahora bien, pese a los avances, las distancias entre las productividades laborales provinciales todavía son muy grandes y se requiere de esfuerzos muy importantes tanto de políticas sociales como de políticas económicas y productivas para profundar en la reducción de la inequidad territorial.

4. LAS POLÍTICAS DEL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA HACIA LA CONVERGENCIA INTERNA

Existen políticas públicas que pueden haber apoyado o apoyarían los procesos de convergencia interna, a nivel de ingresos y productividad, tanto de los ciudadanos como de los actores económicos, sectores, y territorios. En esta sección repasan las políticas para apoyar la convergencia interna relacionadas con la estrategia de transformación productiva.

Las políticas de redistribución del ingreso, las políticas sociales y el impulso dado en la Constitución de 2008 a un sistema económico más social y solidario han sido las propuestas más importantes para la convergencia interna.

En el campo de las políticas redistributivas, han sido las políticas tributarias y la inversión social en educación, salud, protección y seguridad social las políticas relevantes. Claramente, hubo un crecimiento sostenido de la inversión social entre el año 2007 y 2014. Para 2014, la inversión social fue 4,7 veces la inversión del 2006, un poco más de nueve puntos del PIB en ese año (MCDS 2016). En este punto, la Estrategia Nacional

para la Igualdad y la Erradicación de la Pobreza (SENPLADES, 2014) dictó políticas más activas de inclusión económica y fortalecimiento de las capacidades de los sectores de mayor vulnerabilidad y pobreza, con el objetivo de erradicar la pobreza extrema de ingresos y reducir la desigualdad y la pobreza multidimensional. Esta estrategia se planteó tres componentes. El primero, de políticas de acceso a los llamados bienes superiores como la educación, la salud, el hábitat y vivienda, el agua y saneamiento. El segundo, de políticas en la arena productiva, de trabajo y empleo, donde se considera entre otros la promoción y fortalecimiento de la agricultura familiar campesina, el apoyar a la soberanía alimentaria, y el fortalecimiento de la EPS. Y el tercero, de protección integral al ciclo de vida, que incluye entre otros, la seguridad social, el cuidado y la protección de derechos.

En el campo de la política económica, aparte de las políticas tributarias que buscaron mayor progresividad, se desplegaron algunas políticas dirigidas a buscar una mayor convergencia interna. Entre ellas cabe destacar las políticas dirigidas a controlar los abusos del poder de mercado y la concentración/exclusión expresadas en leyes como la Ley de control de mercado, el Código Monetario y Financiero, y la Ley de Economía Popular y Solidaria, la cual buscó fortalecer a los actores económicos de mayor debilidad en los mercados, y, que, en su versión organizada, contribuyen a construir una economía más social. Se plantearon también políticas para mejorar las condiciones de la relación capital-trabajo, como la eliminación de la tercerización, la intermediación laboral y la contratación por horas, el reconocimiento del trabajo no remunerado de auto sustento y cuidado humano como actividad productiva, el impulso a la seguridad social, incluyendo alternativas para la afiliación de los trabajadores (sobre todo mujeres) no remunerados a cargo de las tareas del hogar y el cuidado humano, y una política activa de salario mínimo, que ajustó entre 2007 y 2014 los salarios hasta lograr cubrir la canasta básica familiar, considerando el 1,6 promedio de perceptores de ingreso en los hogares ecuatorianos (INEC 2016).



En el campo de políticas de acceso a activos productivos se han implementado básicamente políticas de acceso a vivienda para los sectores más pobres de la población y se han redistribuido algunas tierras de propiedad de distintas instituciones del sector público. En el 2015 se emitió la Ley Orgánica de Recursos Hídricos, Usos y Aprovechamiento del Agua. Existen todavía, sin embargo, importantes leyes en carpeta, como la Ley de Tierras que se encuentra en discusión en la Asamblea Nacional.

En el campo de las políticas sectoriales se han propiciado una serie de políticas para apoyar al sector agropecuario e industrial, y en particular a los pequeños productores y a los actores de la EPS, que, además, han contado con una nueva arquitectura institucional, tanto de fomento, como de regulación y control¹¹.

En este contexto, las políticas de cambio de matriz productiva (MCPEC 2013; SENPLADES 2007, 2009, 2013, Vicepresidencia de la República de Ecuador *et al*, 2015), que se han planteado como fin último mejorar las condiciones de vida y apoyar el BV de una manera sustentable, buscan estratégicamente cambiar la especialización económica, de una economía basada en el petróleo, un recurso agotable, a una economía basada en el conocimiento, a través de la diversificación de la economía, incrementar su valor agregado, y mejorar sistémicamente la productividad y mejorar el balance externo. El objetivo de la inclusión económica, considerando la Estrategia Nacional del Cambio de la Matriz Productiva-ENCMP (Vicepresidencia de la República 2015), básicamente se observa en la dimensión de generación de trabajo y empleo adecuado y en la búsqueda de reducir las brechas territoriales, sectoriales y por tamaño de empresa.

11 El Instituto de Economía Popular y Solidario (servicios no financieros), la Corporación Nacional de Finanzas Populares (servicios financieros), y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (control), Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera para regulación de todo el sistema financiero y no exclusivamente de la Finanzas Populares.

Los condicionantes de entorno para el cambio de la matriz productiva empezaron por cierto mucho antes de la vigencia de la ENCMP, como se observa en el impulso de la inversión y la política pública para apoyar un cambio en la estrategia de acumulación y en el correlato de su matriz productiva. En efecto, la inversión pública entre 2006 y 2014 de todo el sector público no financiero, más que triplicó su peso en el PIB (de 4,06% a 13,85%, según BCE, 2016). De acuerdo a los datos de la CEPAL (2015), la inversión pública del Gobierno central de Ecuador en el 2014, que representó el 11,7% del PIB, fue una de las participaciones más altas de América Latina, muy por encima del promedio regional (4,8% del PIB). Esta inversión se destinó a obras como: la construcción y adecuación de redes viales, puertos, aeropuertos, el impulso a las telecomunicaciones, la construcción de proyectos multipropósito para controlar las inundaciones y garantizar el riego, la transición a una nueva matriz energética que privilegiara la hidroenergía por sobre los combustibles fósiles, la inversión en educación e innovación, entre otros (Vicepresidencia de la República 2015).

Estas inversiones y políticas que se dieron en el contexto de una alta voluntad política por hacer transformaciones sociales y productivas, apoyada en un ciclo económico favorable, influyeron en mejorar las condiciones de vida de la población. Sin embargo, los cambios en la estructura productiva no acaban de despegar, y sigue la alta dependencia del petróleo (BCE 2014), que sólo se podrá reducir manteniendo el impulso gubernamental de las políticas deliberadas de transformación productiva en el largo plazo y contando con el involucramiento de los actores clave de la economía plural ecuatoriana: los productores, empresarios, campesinos y la EPS. La sustentabilidad económica, social y ambiental de la economía ecuatoriana dependerá de que se logre hacer una profunda transformación productiva.

La ENCMP, si bien de reciente diseño (2015) considera una propuesta basada en consolidar de mejor manera las condiciones de entorno ya mencionadas: infraestructura, matriz energética, educación e innovaciones, y políticas e incentivos económicos, para alentar no solo



el cambio de matriz productiva, sino el consumo para mejorar la calidad de vida y la sustentabilidad (Vicepresidencia de la República 2015). La ENCMP también plantea el impulso de cadenas productivas con mayor potencial tanto en mercados dinámicos, con mayor capacidad de sustitución de importaciones, que generen empleo, y/o con mayor potencial de eficiencia productiva. Adicionalmente, se consideran cadenas de industrias básicas que promuevan mayor densificación del tejido industrial, a la vez de mayor equilibrio en la balanza comercial de mediano plazo.

Desde la perspectiva de inclusión, por su parte, en la ENCMP se plantean varios mecanismos. En primer lugar, aparte de la meta de empleo adecuado, se pretende impulsar y fortalecer la capacidad organizativa, de conocimiento y de innovación, así como el acceso a mercados de cadenas productivas donde se concentran los pequeños productores y la EPS como son las cadenas de lácteos, café y cacao, turismo y reciclaje. Más allá de estas cadenas productivas se quiere impulsar una agroindustria más inclusiva y sustentable, que apoye a la vez la soberanía alimentaria de la población ecuatoriana y abra fronteras de exportación para los pequeños productores organizados, aspecto que se plantea como un apoyo a la transición hacia la economía del conocimiento, involucrando a los actores tradicionales de la agricultura campesina familiar. En segundo lugar, se busca que las cadenas de mayor innovación y conocimiento, como software, fármacos, plásticos y caucho, entre otros, fomenten la inclusión, donde sea posible, de pequeños productores, y, en general, de actores de la EPS, o propicien formas de organización más solidarias. Ello involucra, por un lado, favorecer relaciones más democráticas en las cadenas que permitan la transmisión tecnológica y de conocimiento sin generar dependencia, pero también, impulsar políticas activas de fortalecimiento de la EPS. En tercer lugar, se plantea que todas las políticas de entorno que favorezcan la competitividad sistémica beneficien a los distintos territorios, sectores y actores de la economía nacional, mejorando el talento humano, la infraestructura, las oportunidades económicas, los incentivos, dando oportunidad de desarrollo a los pequeños productores campesinos y a

la EPS, lo que aportaría de manera sostenible a bajar las brechas tanto de ingresos como de productividad.

Si bien, todas estas políticas que buscaban impulsar una convergencia interna de ingresos y productividad, se han expresado en los documentos, todavía existe un largo camino para su implementación. Las políticas que son controladas directamente por el sector público han sido las que más han avanzado, como la infraestructura productiva y energética, la redistribución a través de la educación, salud, y protección y seguridad social, las políticas de incentivos económicos, sin embargo, las políticas que pretenden influir en las agendas y estrategias de los actores de la economía privada y de la EPS han tenido un avance más lento, también relacionado con la confianza, la actitud al riesgo y la innovación de los productores ecuatorianos en su pluralidad de formas y manifestaciones.

CONCLUSIONES

En el presente trabajo se analizaron algunas conexiones entre los conceptos y propuestas de BV, el cambio de matriz productiva y la convergencia interna. Para ellos se indagaron empíricamente las señales que alertan una posible convergencia interna en Ecuador, entendiendo como tal la tendencia a reducir brechas de ingreso con criterio de etnicidad y brechas de productividad laboral en el nivel sectorial y territorial, particularmente en la última década. Las conclusiones más importantes se resumen a continuación.

Se encontraron señales de convergencia de ingresos y de educación entre la población indígena y particularmente la población mestiza en la última década. Controlando por características básicas de capital humano (educación, experiencia, sexo, área, provincia, categoría de trabajo) y utilizando el modelo de Oaxaca-Blinder se confirmó la baja en el diferencial de ingresos entre la población indígena y mestiza entre 2003-2004 y 2014, al tiempo que bajó también la discriminación en



ingresos por el hecho de ser indígena, si bien todavía las brechas de ingresos son altas. Se encontró asimismo una alta correlación entre educación superior e ingresos, si bien esta permite una importante movilidad en ingresos, y en términos generales, controlando por las mismas variables de capital humano usadas en el modelo anterior, se observó una baja general en el castigo en ingresos por ser indígena, la inoperancia de la educación superior para reducir las brechas entre los ingresos de indígenas y mestizos (al contrario, se amplió la brecha en ese grupo de trabajadores con estudios universitarios). Por ello, es fundamental desarrollar y/o consolidar políticas no sólo en el ámbito educativo sino también en lo laboral, social, económico y cultural.

En el nivel sectorial, considerando los resultados de un estudio de CEPAL (2014b) entre 1980 y 2012 sobre productividades y convergencia interna no condicional, se advirtió, en general, una gran dispersión interna en la productividad laboral de los distintos sectores económicos del país respecto al promedio regional de América Latina, y a economías desarrolladas, como la de Estados Unidos. Por otra parte, se observó que la dinámica de mayor divergencia en la productividad laboral sectorial que tuvo lugar entre 1980 y 1999 se estancó en los últimos doce años (1990-2012). En suma, no existen señales de convergencia interna en la productividad laboral sectorial del país, pero sí se frenó la dinámica hacia una mayor divergencia que había caracterizado las dos décadas previas. Políticas como las sectoriales y de cambio de matriz productiva deberían tener presente la necesidad de apoyar una mayor convergencia interna en este nivel, si se quieren corregir los problemas estructurales de desigualdad, incluyendo la desigualdad en ingresos interétnica. Es en el mercado laboral donde se castiga a los sectores de menor productividad, que en Ecuador es básicamente el sector agropecuario, con una gran concentración de pequeños productores y de población indígena, que es básicamente población rural. En definitiva, el BV de la población en situación de mayor vulnerabilidad depende de una mayor convergencia a nivel económico, que, entre otros, pasa por una mejora en la productividad laboral de quienes están en la parte baja de la escala productiva.

En el nivel territorial, analizando convergencia de productividad provincial no condicional, se encontraron señales de convergencia interna entre las productividades provinciales y el PIB per cápita provincial entre el 2007 y el 2014, si bien las distancias todavía son muy altas. En este nivel como en el nivel territorial, es fundamental promover políticas no solo sociales sino económicas que propicien mayor equidad, en especial aquellas políticas dirigidas a acortar las brechas de productividad, y, sobre todo, y las de extensión agraria para subir la productividad laboral en los territorios más rezagados.

Estas tendencias, aunque no todas unidireccionales en el sentido de una mayor convergencia interna, sí alertan sobre la necesidad de políticas específicas para consolidar y dinamizar las tendencias convergentes y/o revertir las tendencias divergentes, tanto en ingresos como en productividad laboral. Tanto las políticas redistributivas y las políticas sociales como las políticas de inversión en infraestructura, cambio de matriz energética, telecomunicaciones y talento humano difundidas en todo el país han apoyado el proceso de convergencia interna al menos en los niveles estudiados, excepto en el nivel sectorial. Sin embargo, las políticas más estructurales de transformación productiva todavía no dan fruto. Es necesario, en consecuencia, perseverar en estas políticas de Estado de largo plazo, que trasciendan los gobiernos, para lograr resultados, con la condición indispensable de contar con la colaboración de los actores de la economía plural, privada, pública y de la EPS.

Bibliografía

- Acosta, A. y Cajas, J. (2015). "Instituciones transformadoras para la economía global. Pensando caminos para dejar atrás el capitalismo", en Grupo Permanente de Trabajo sobre Alternativas al Desarrollo, *La osadía de lo nuevo. Alternativas de política económica*. Quito: Abya Yala y Fundación Rosa Luxemburgo, 133-197.
- Arauz, A. (2014). "Post-crecimiento y buen vivir: las relaciones de poder del crecimiento para el buen vivir", en G. Endara (ed.), *Post-crecimiento y Buen vivir. Propuestas globales para la construcción de sociedades equitativas y sustentables*. Quito: FES-ILDIS, 273-288.
- Becker, G. y Tomes, N. (1979). "An equilibrium theory of the distribution of income and intergenerational mobility", *Journal of Political Economy*. 87 (6), 1153-1189.
- CEPAL (2010). *La hora de la igualdad. Brechas por cerrar caminos por abrir, documento del Trigésimo tercer período de sesiones de la CEPAL*. Santiago de Chile: CEPAL.
- (2012). *Cambio Estructural para la Igualdad: una visión integrada del desarrollo*. Santiago de Chile: CEPAL.
- (2014a). *Pactos para la igualdad, hacia un futuro sostenible*. Santiago de Chile: CEPAL.
- (2014b). *Estructura productiva y equidad algunos aspectos de la evolución de Ecuador de 1980 a 2012*. Documento interno de trabajo para la Vicepresidencia en apoyo el diseño de la Estrategia Nacional de Cambio de la Matriz Productiva.
- (2015). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Coraggio, J.L. (2011). *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el Capital*. Quito: Abya Yala, FLACSO.
- Cubillo, A., Hidalgo, A. y Domínguez J. (2014). "El pensamiento sobre el Buen Vivir. Entre el indigenismo, el socialismo y el postdesarrollismo", *Revista del CLAD Reforma y Democracia*, 60, 27-58.
- Figueroa, A. (2003). *La sociedad sigma: una teoría del desarrollo económico*. Lima, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo de Cultura Económica.
- (2010). "¿Mejora la distribución del ingreso con la educación? El caso del Perú". *Revista CEPAL*, 102, 115-136. Santiago, Chile: CEPAL.

- INEC (2010). Censo de Población y Vivienda. Quito: INEC
- (2015). Presentación de resultados de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) 2013-2014, en <http://www.ecuadorenifras.gob.ec/pobreza/>.
- (2016). *Serie histórica de la Canasta Familiar Básica Nacional*, en <http://www.ecuadorenifras.gob.ec/canasta/>.
- Larrea, A. (2014). “El buen vivir como alternativa civilizatoria”, en G. Endara (ed.), *Post-crecimiento y Buen vivir. Propuestas globales para la construcción de sociedades equitativas y sustentables*. Quito: FES-ILDIS, 237-254.
- Larrea, C. (2014). “Límites de crecimiento y línea de codicia: un camino hacia la equidad y sustentabilidad”, en G. Endara (ed.), *Post-crecimiento y Buen vivir. Propuestas globales para la construcción de sociedades equitativas y sustentables*. Quito: FES-ILDIS, 19-58.
- Le Quang, M. y Vercoutère, T. (2013). “Ecosocialismo y Buen Vivir: diálogo entre dos alternativas al capitalismo”. Quito: Cuadernos Subversivos IAEN.
- León, M. (2015). *Buen vivir en Ecuador. Del concepto a la medición. Libro Metodológico del Instituto Nacional de Estadística y Censos*. Quito: INEC.
- Levin, H. (2011). “The Economics of Education”, *Albany Government Law Review*, 4, 394-426.
- Mendieta, R. (2015). “La hipótesis de la convergencia condicional en Ecuador: un análisis a nivel cantonal”, *Revista Retos*, 9 (1), 13-25.
- Mincer, J. (1975). “Education, Experience, and the Distribution of Earnings and Employment: An Overview”, en T. Juster (ed.), *Education, Income, and Human Behavior*. Washington: NBER, 71-94.
- Ministerio Coordinador de Desarrollo Social, MCDS (2015). Indicadores sociales. Quito: Ministerio Coordinador de Desarrollo Social.
- (2016). Proyecciones de población 2007-2009, en <http://www.siise.gob.ec/siiseweb/>.
- Ministerio Coordinador de Producción Empleo y Competitividad, MCPEC (2010). *Agenda para la Transformación Productiva*. Quito: Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad.
- Oaxaca, R. (1973). “Male-Female wage differentials in urban labor markets”, *International Economic Review*, 14 (3), 693-709.
- Sánchez, J. (2012). “Equidad y Políticas Sociales, algunas reflexiones para el caso ecuatoriano”, en A. Serrano (coord.), *A (Re)distribuir! Ecuador para todos*.



Quito: SENPLADES.

- (2014). “Políticas públicas para la economía social y solidaria en un contexto de transformación productiva: el caso ecuatoriano”, *Revista Voces en el Fénix*, 38. http://www.vocesenelfenix.com/sites/default/files/numero_pdf/fenix38%20baja.pdf.
- (2016). “Institucionalidad y Políticas para la Economía Popular y Solidaria: Balance de la experiencia ecuatoriana”, en J.L. Coraggio (org). *La economía social: enfoques latinoamericanos*. Buenos Aires: UNGS/CLACSO/DR&RD (en prensa).

Stewart, F. (2002). “Horizontal Inequalities: A neglected Dimension of Development”, *CRISE Working*, 1.

Vicepresidencia de la República (2015). *Estrategia Nacional para el Cambio de la Matriz Productiva*, en <http://www.vicepresidencia.gob.ec/wp-content/uploads/2014/04/ENCMPweb.pdf>.

Viteri, C. (2002). “Visión Indígena del Desarrollo en la Amazonía”, *Polis. Revista Académica de la Universidad Bolivariana*, 1 (3), en <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=30510310>.

ANEXO 1.

ECUADOR: INCIDENCIA DE POBREZA SEGÚN NBI POR ETNIA

Años	Etnias		
	Indígena	Blanca	Mestiza
2005	82,2	44,5	48,8
2008	79,0	43,7	43,2
2009	74,5	35,4	42,7
2010	77,2	25,3	36,3
2011	73,7	29,2	33,2
2012	75,8	25,6	30,5
2013	66,2	23,4	34,6
2014	60,7	27,5	31,6

Fuente: elaboración del Ministerio Coordinador de Desarrollo Social a partir de datos de INEC, ENEMDU.

ANEXO 2.

PRODUCTIVIDAD SECTORIAL RELATIVA (PRODUCTIVIDAD GLOBAL DE LA ECONOMÍA =100)

Sectores	1980	1999	2013
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	19,3	39,3	32,5
Explotación minas y canteras	2.247,9	2.830,5	2.486,1
Industrias manufactureras	93,3	140,6	123,7
Electricidad, gas y agua	36,4	448,1	260,3
Construcción	181,1	93,9	174,2
Comercio, restaurantes y hoteles	127,0	87,4	52,9
Transporte, almacenamiento y comunicación	147,9	174,5	160,4
Establecimientos financiero	669,8	443,3	224,3
Servicios comunales, sociales y personales	79,7	59,7	100,9
Total	100	100	100
Coefficiente de variación	1,7	1,8	1,8

Fuente: CEPAL (2014b).

ANEXO 3.

ECUADOR: TASAS DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO (1980-2012)

Sectores	1980-88	1989-99	2000-06	2007-12
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	2,18	4,03	-1,13	3,00
Explotación minas y canteras	-4,64	4,74	1,13	1,49
Industria	0,82	2,24	1,07	2,33
Electricidad, gas y agua	27,01	4,60	-4,45	1,36
Construcción	-5,78	-2,53	7,57	6,40
Comercio y restaurantes y hoteles	-4,27	-1,14	-4,85	2,65
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	-0,02	0,59	1,91	1,15
Establecimientos financieros y servicios prestados a las empresas	-2,07	-3,10	-0,43	-5,40
Servicios comunales, sociales y personales	-0,21	-3,34	9,44	3,41
Total	-0,63	-0,46	2,28	2,47

Fuente: CEPAL (2014b).

ANEXO 4.

ECUADOR: INGRESO MEDIO LABORAL MENSUAL EN DÓLARES CORRIENTES, 2012

Rama de actividad	Ingreso medio mensual
Agricultura, ganadería y silvicultura	236,3
Explotación de minas y canteras	644,0
Industrias manufactureras	407,0
Suministro de electricidad, gas y vapor	697,1

Rama de actividad	Ingreso medio mensual
Distribución de agua; alcantarillado	535,9
Construcción	379,7
Comercio al por mayor y al por menor	384,5
Transporte y almacenamiento	438,6
Actividades de alojamiento y servicios de comidas	345,1
Información y comunicación	531,4
Actividades financieras y de seguros	635,1
Actividades inmobiliarias	387,5
Actividades profesionales, científicas y técnicas	549,5
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	391,3
Administración pública y defensa	818,1
Enseñanza	659,6
Actividades de atención a la salud humana	672,4
Artes, entretenimiento y recreación	485,6
Otras actividades de servicios	262,0
Actividades de los hogares como empleadores	263,8
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	511,9

Fuente: INEC (2012). ENEMDU 2012.

ANEXO 5.

ECUADOR: ESTRUCTURA DEL EMPLEO (1980-2012)					
Sectores	1980	1988	1999	2006	2012
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	34,8	32,1	26,5	31,3	27,1
Explotación minas y canteras	0,4	0,8	0,4	0,5	0,4
Industria	14,7	13,4	10,3	11,0	10,6
Electricidad, gas y agua	0,6	0,5	0,3	0,4	0,6
Construcción	7,7	6,8	5,8	6,3	6,6
Comercio y restaurantes y hoteles	13,9	16,1	16,0	24,7	25,2
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	4,9	4,5	4,9	5,3	6,4
Establecimientos financieros y servicios prestados a las empresas	2,1	2,6	3,3	4,2	6,6
Servicios comunales, sociales y personales	20,8	23,3	32,4	16,4	16,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: CEPAL (2014b).

ETHOS EMPRENDEDORES PARA EL CAMBIO DE MATRIZ PRODUCTIVA Y ÉTICA DEL BUEN VIVIR

| *Rafael Domínguez**

INTRODUCCIÓN

En este capítulo se exploran las convergencias y divergencias en términos de valores y comportamientos entre los dos sectores productivos que, como tipos ideales, integran la economía ecuatoriana no pública: el de la heterogénea economía popular y solidaria (EPS)¹, y el del sector privado empresarial concentrado en los grandes grupos empresariales privados (GEP). Se trata de analizar en qué medida el crecimiento desde abajo (propiciado por el *ethos* de la EPS) y el crecimiento desde arriba (el impulsado por el *ethos* de los GEP en alianzas público-privadas) pueden

* **Rafael Domínguez.** Catedrático de Historia e Instituciones Económicas (a) de la Universidad de Cantabria. Es director del Grupo de investigación en Desarrollo Humano y Cooperación Internacional (Cátedra COIBA) de la misma Universidad y profesor del Doctorado en Ciencias Sociales de la Universidad de Salamanca. Profesor invitado en varias universidades de México, Colombia y Ecuador, en la actualidad es profesor visitante de la Universidad Andina e invitado en el IAEN. Sus publicaciones incluyen investigaciones sobre desarrollo humano y sostenible, Buen Vivir, cambio estructural y trampas de renta media, migraciones y desarrollo, desigualdades y desarrollo, cooperación internacional y RSC.

1 El concepto de EPS en Ecuador trata de condensar la Economía Social y Solidaria y el sector informal de carácter popular y que no es necesariamente solidario.



contribuir al cambio de la matriz productiva como transición al Buen Vivir o ideal ético de buena sociedad con sus tres armonías individual, social y ambiental (León 2015).

El marco teórico del trabajo parte de los paradigmas tecno-económicos de Carlota Pérez (2010) y combina, asimismo, las aproximaciones a la Economía Social y Solidaria (ESS) (Caillè 2009; Coraggio 2011, 2013a, 2013b, 2014a; Laville 2013a; Laville y Gaiger 2013; Dash 2014; Guridi y Pérez-Mendiguren 2014; Jácome 2014; Pérez-Mendiguren y Etxezarreta 2015a y 2015b) con el debate de la literatura sobre Responsabilidad Social Corporativa (RSC) entre la corriente principal (Bénabou y Tirole 2010; Lombardo y D'Orío 2012; Preuss 2013; Planken 2013; Schmithz y Schrader 2015; Sandoval 2015) y los *critical management studies* (Utting y Marques 2010; Godwyn 2013; Salmon y Cattani 2013b; Rivera 2014; Banerjee 2014; Fichter 2014; Frynas y Stephens 2015; Sandoval 2015), a partir de dos distinciones clave sobre los conceptos de solidaridad y sostenibilidad. Por un lado, la que se establece entre la solidaridad democrática de la ESS (que enfatiza las libertades positivas y colectivas de participación) y la solidaridad filantrópica propia de la RSC (que enfatiza las libertades individuales negativas de elección) (Caillè 2009, 26-27; Laville 2013a y 2013c; Dash 2014, 7; Marques 2014). Y, por otro, la distinción que se da entre la sostenibilidad socioeconómica de la ESS y la sostenibilidad financiera de la economía empresarial privada (Coraggio 2011, 145-149).

El trabajo, que se basa en una metodología constructivista aplicada a operacionalizar conceptos para el análisis y realizar recomendaciones de política pública, está dividido en cuatro secciones. En la primera se especifica el marco teórico y conceptual para abordar la problemática tratada, con la delimitación de los conceptos de *ethos*, *ética* y *habitus* y la exposición del modelo dual integrado. En la segunda sección se exploran las implicaciones éticas y productivas de las tres estrategias de EPS (integracionista, de coexistencia y de superación) y las tensiones y contradicciones que limitan su contribución al cambio de la matriz productiva. En la tercera se analizan los limitantes de la RSC instrumental (como medio para la maximización del beneficio) de los escasos GEP

que la practican y se revisan otras concepciones de RSC normativa para justificar una mayor supervisión pública de los comportamientos empresariales a fin de orientarlos hacia el sistema nacional de innovación y la transformación productiva. El capítulo termina con unas consideraciones finales en que se valoran las condiciones de posibilidad (que pasan en todo caso por reducir las desigualdades) para que el Gobierno ofrezca un apoyo más sistemático y coherente al sector de EPS e intervenga con medidas para desconcentrar los GEP, a la vez que promueve una nueva ética normativa empresarial que ayude a cambiar la matriz productiva mediante la inducción de la innovación y que sea convergente con el Buen Vivir.

1. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

El término *ethos* viene del griego clásico y significa costumbres, tradiciones y comportamientos individuales o grupales, mientras que la palabra ética, cuya raíz se deriva de *ethos*, representa las creencias consuetudinarias, normas sociales y valores comunes de una sociedad (Darcy 1999, 400; Salmon y Cattani 2013a). El *ethos* converge con el término *habitus* de la tradición sociológica de Durkheim, Mauss, Weber o Elias, y que Pierre Bourdieu rescató para superar la oposición objetivismo/subjetivismo y criticar la racionalidad utilitarista de la economía neoclásica (Martín 2009; Guerra 2010, 394-397; Capdevielle 2011, 39; Silva 2016, 73). Según Bourdieu, el *habitus* es toda la tradición anterior que condiciona las percepciones, prácticas y representaciones de individuos y organizaciones (es una “matriz estructurante”), que funciona más allá de la conciencia y el discurso (es una “estructura estructurada”, esto es, interiorizada por los individuos, sus instintos, deseos y culturas organizacionales)² y que es común a aquellos

2 El *habitus*, en este sentido, es un conjunto de “principios generadores y organizadores de prácticas y representaciones que pueden estar objetivamente adaptadas a su fin, sin suponer la búsqueda consciente de fines, y el dominio expreso de las operaciones necesarias para conseguirlos” (Bourdieu 1980, 92).



individuos que comparten las mismas condiciones objetivas (“*habitus* de clase” o “clase incorporada”) (Bourdieu 1972: 178; Bourdieu 2001, 16, 23; Guerra 2010, 393; Capdevielle 2011, 35, 37-38; Silva 2016, 87). En la literatura sobre ética empresarial, el término *ethos* suele reservarse para las costumbres, tradiciones y comportamientos positivos (lo que tendría su traducción sociológica en el *habitus* de las distintas organizaciones), mientras la ética apela a los aspectos normativos de los valores sociales (ideales de buena sociedad, deontologías, códigos de conducta autoproclamados) con los que los comportamientos positivos (realmente existentes) suelen entrar en conflicto, revelando, así, problemas de coherencia y el alcance ideológico (representaciones distorsionadas con fines legitimantes) de dichos ideales, deontologías y códigos (Segal y Lehrer 2013; Salmon y Cattani 2013a).

Por tanto, en este capítulo se utilizará indistintamente los términos *ethos* y *habitus* para describir las percepciones y comportamientos de las organizaciones de EPS y del sector privado empresarial, reservando la palabra ética para los ideales normativos que están detrás de las representaciones de ambos tipos de organizaciones y para el Buen Vivir (BV) como horizonte utópico movilizador definido por el Gobierno de la Revolución Ciudadana. Los actores de la EPS y los GEP se pueden considerar tipos ideales weberianos de dos modelos de organización que encajan en el esquema teórico de los paradigmas tecno-económicos de Carlota Pérez (2010) y su estrategia de desarrollo productivo basada en los recursos naturales. Esta estrategia se considera particularmente pertinente para el objetivo del cambio de la matriz productiva.

El esquema de los paradigmas tecno-económicos aborda “la manera como las tecnologías y las capacidades tecnológicas determinan el potencial de crecimiento y el modo como los contextos tecnológicos mundiales cambian las ventanas de oportunidades para el desarrollo de países y regiones” (Pérez 2010, 124). Según la autora, en el mundo globalizado de la hiper-segmentación de tecnologías, mercados y cadenas de valor, los países de América Latina tienen ventajas comparativas (respecto a los de Asia) “en las industrias de procesos basadas en recursos naturales”,

esto es, en “la transformación directa de las materias primas mediante métodos químicos, eléctricos, calor u otros... y servicios como las telecomunicaciones” (*Ibid.*, 124, 128). Como las industrias de procesos “tienden a requerir una alta proporción de personal de mediana y alta cualificación... no son suficientes para reducir el abismo entre ricos y pobres, ni para eliminar el desempleo y superar la pobreza” (*Ibid.*, 124). Ello sugiere la necesidad de recurrir a un “modelo dual integrado” de crecimiento “desde arriba” (o “especialización profunda” para el fortalecimiento de la competitividad internacional, que puede ir en alianzas con empresas globales) y “desde abajo” (que tiene una base territorial enraizada en ventajas y aglomeraciones productivas locales enfocadas a nichos de mercado globales, nacionales o locales, pero donde la competitividad es un medio para la reducción de la pobreza y la mejora del bienestar de la población involucrada). En este modelo dual el papel del Gobierno es clave “como constructor de consensos y facilitador proactivo de la estrategia en sus dos componentes” y “las dos vertientes del modelo dual deben ser aceptadas por la sociedad e integradas ideológicamente”, aunque su promoción requerirá “instituciones separadas” (*Ibid.*, 124-125, 131). Es importante subrayar que la estrategia de crecimiento desde arriba es, en última instancia, la que financia la estrategia de crecimiento desde abajo (*Ibid.*, 135).

La estrategia, según Pérez (2010, 128), “implicaría el escalamiento tecnológico constante de las actividades basadas en recursos naturales y la mejora gradual del perfil de las exportaciones mediante innovaciones continuas en productos, procesos y actividades auxiliares, sobre todo con la visión de crear nichos de alto valor diferenciándolos de los tradicionales mercados de productos básicos (*commodities*)”. Se trataría de fortalecer los conocimientos técnicos acumulados por cada país en sus productos de exportación actuales, “para entonces desplazarse tecnológicamente aguas arriba, aguas abajo y lateralmente a lo largo y ancho de las redes de valor relevantes” (*Ibid.*, 129). El resultado de este proceso de escalamiento tecnológico o “tecnologización” sería la diversificación y transformación de la estructura productiva (*Ibid.*, 140) si se dan las condiciones institucionales adecuadas.



Así, el componente institucional y su eslabón perdido (el capital social como stock de confianza entre los agentes y entre estos y el Gobierno) es fundamental para el éxito del modelo dual integrado. La autora propone superar la disyuntiva Estado/mercado mediante la generación de consensos a partir de “un debate muy informado e intenso, con participación de los empresarios, el Gobierno y la sociedad en su conjunto”, debate cuyo objetivo “sería movilizar a toda la sociedad para que los diversos actores asuman sus iniciativas siguiendo caminos que, aunque distintos, convergen en una dirección general acordada” (*Ibid.*, 142). En el caso del Ecuador, el consenso en torno al objetivo de cambiar la matriz productiva (lo que significaría graduarse en desarrollo saliendo de la trampa de renta media) es generalizado entre los GEP, la academia, el Gobierno y (vicariamente) la EPS (Domínguez y Caria 2014). Sin embargo, es en los medios para alcanzar dicho objetivo donde radican las dificultades, ya que, como avisó Carlota Pérez (2010, 143), la estrategia “encontrará resistencia en ambos lados del espectro ideológico y político”.

La buena noticia es que el Gobierno ha abierto el diálogo con el sector privado empresarial, fruto del cual es la Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera (2015); y tiene también la firme voluntad de responder a los desafíos y oportunidades de la globalización fortaleciendo lo que Aldo Ferrer (2010, 13) denomina “densidad nacional”, un concepto derivado del análisis comparado de los países que tuvieron éxito en su inserción internacional y que incluye cuatro componentes: cohesión social (con reducción de las desigualdades verticales y horizontales), calidad de los liderazgos (con estrategia de acumulación de poder frente a los intereses corporativos de todo tipo), estabilidad institucional, y un pensamiento propio arraigado en el interés nacional. En lo que sigue se exploran las posiciones en ese debate sobre la estrategia dual integrada y las posibilidades de convergencia entre los dos tipos de solidaridad a los que apelan respectivamente los GEP que practican (o más bien deberían practicar) la RSC (solidaridad filantrópica) y la EPS (solidaridad democrática), en la hipótesis de que el Gobierno cumple el doble papel de ejercer “liderazgos con determinación” y contribuya a “la más amplia creatividad institucional” (Pérez 210, 143).

2. CRECIMIENTO DESDE ABAJO: LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

La EPS fue constitucionalizada en el Ecuador desde 2008 como parte del concepto más amplio de ESS y es una de las tres formas de organización económica (con su correspondencia en las formas de organización de la producción, art. 319), junto con la pública y la privada (empresarial). Pero, más allá de esa distinción, se considera que “el sistema económico es [en el sentido normativo] social y solidario... y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir” (art. 283) (Coraggio 2011, 331-341; 2013b, 71-75; 2014a, 23; 2014b, 15). Por tanto, la Constitución de 2008 establece el nexo entre el *ethos* y el *habitus* de la EPS, hasta entonces invisibilizada (Dávalos 2012, 187), y el ideal ético del BV, aunque en la práctica de las políticas públicas se operacionalice como cambio estructural (de la matriz productiva) con desarrollo sostenible (Caria y Domínguez 2016, 28-30).

Los últimos datos disponibles (mayo de 2015) de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) arrojan una cifra de 8.154 organizaciones de EPS, de las cuales 7.237 estaban en el sector real de la producción y los servicios (4.728 asociaciones, 2.451 cooperativas, 53 organismos de integración y 5 organizaciones comunitarias) y 917 en el sector financiero (916 cooperativas de ahorro y crédito, con 5 millones socios, y 1 caja central), sin contar las cajas y bancos comunales estimados en 12.000 organizaciones (Mideros 2015, 6; CNPFS 2015, 16; Sánchez 2016). En 2013, todo este entramado organizativo registrado y sin registrar (incluyendo las denominadas unidades económicas populares de la economía informal) generó el 60% del empleo y el 13% del PIB del país (Utting, van Dijk, y Matheï 2014, 3), desfase que evidencia el problema de productividad de este conjunto organizativo tan heterogéneo. Actualmente hay una inflación de literatura sobre el *ethos*, el *habitus* y las concepciones éticas normativas (convergentes con el ideal del BV) de la EPS, pero muy pocas aportaciones sobre su



potencial contribución al cambio de la matriz productiva. Ambos temas estructuran el resto de esta sección.

La EPS forma parte del término paraguas de ESS (Dash 2014, 7), que arranca del concepto de “economía moral” de E.P. Thompson y J. Scott (una economía basada en las normas y valores de las comunidades, que expresa la resistencia frente a la economía de mercado, valorando la justicia social, la solidaridad, la reciprocidad y el respeto por la naturaleza, y privilegiando la satisfacción de las necesidades comunitarias sobre la acumulación individual) (Lechat 2013). La ESS es una economía para la reproducción ampliada de la vida (satisfacción sostenible de las necesidades materiales, afectivas y espirituales mediante el trabajo), no para la reproducción del capital; y se basa en una racionalidad reproductiva que, como utopía necesaria (o idea regulativa en el sentido kantiano), contrasta con la racionalidad utilitarista (instrumental o de medios-fines) del capitalismo como utopía trascendental basada en la lógica destructiva del trabajo y de la naturaleza (Hinkelamert y Mora, 2009 y 2013; Coraggio 2011, 43-47, 98-11; 2013a, 226; 2013b, 43-46; Jácome 2014, 25).

El concepto de solidaridad de la ESS se entiende como principio de democratización social resultante de acciones colectivas, sean estas de ayuda mutua u otras formas de auto-organización o de expresiones reivindicativas³. El objetivo de esta “solidaridad democrática” es socializar el mercado (insertarlo en normas sociales y ambientales) con el apoyo del Estado a favor de una economía plural, “tanto por los principios económicos como por las formas de propiedad” (Laville 2013b). La dimensión ética (responsabilidad social) no es el punto final que se delega en las empresas, como ocurre con la solidaridad

3 La solidaridad serviría también para ver el *continuum* entre la economía popular (donde la solidaridad se ejerce en el seno de la unidad doméstica) y la EPS (donde la solidaridad interna de las unidades domésticas se combina con la solidaridad externa entre ellas) y demanda una solidaridad sistémica o institucionalizada, basada en la redistribución por parte del sector público. Véase Coraggio (2011, 296-299; 2013a, 229-230).

filantrópica de la RSC del sector privado empresarial, sino el punto de partida de la ESS (Guridi y Pérez-Mendiguren 2014, 47), donde dicha dimensión “es objeto de una deliberación y negociación colectivas”, dando lugar a las dos caras de la solidaridad democrática: “una de reciprocidad que designa el lazo social voluntario entre ciudadanos libres e iguales, y una de redistribución que designa las normas y las prestaciones establecidas por el Estado para consolidar la cohesión social y corregir las desigualdades” (Laville 2009, 83; 2013a, y 2013c). Por tanto, el alcance de la ESS como entramado teórico-conceptual, *ethos* (en su dimensión de comportamiento) y *habitus* (en su dimensión organizacional), responde a tres proyectos o estrategias diferenciadas (Caillé 2009, 15-17; Laville 2009, 83-89; 2013a, 10-12; Coraggio 2009; 2011, 38, 51, 136-139, 196-197, 164-165, 242; 2013a, 232-239; 2014; Marques 2014, 10; Munck 2014, 23, 28-30; Guridi y Pérez-Mendiguren 2014, 56).

La primera (EPS1), la de lucha contra la pobreza o “estrategia integracionista” (la EPS “reactiva y adaptativa” de Coraggio, o de “orientación al mercado” de Marques) coincide con el intento de cooptación de la ESS por parte de Naciones Unidas (NNUU) y las estrategias de negocios inclusivos (Base de la Pirámide) y emprendimiento social (corporativo o sostenible) vinculadas a la evolución del concepto de RSC (Das Gupta 2013a; Idemudia 2013; Del Baldo 2013; Kolk, Rivera-Santos y Rufín 2014; Singh, Bakshi y Mishra 2015; Hemingway 2013; Laurence 2013; Schaltegger 2013), y también con la reciente propuesta de Empresas B del Banco Interamericano de Desarrollo en el ámbito de la innovación social (FOMIN 2015; Zu 2013a). La segunda (EPS2) es la de “coexistencia” dentro de la economía mixta (Coraggio 2011, 165) o plural (Laville 2013b) que es un “método de desarrollo local” (Marques 2014) y también una estrategia de reequilibrio o contrapeso de la hegemonía del sector capitalista mediante la competencia en el mercado. Y la tercera (EPS3), de “superación”, que es una concepción “sistémica” (Coraggio 2013b) de contra-movimiento polanyiano como “proyecto de transformación” (Marques 2014), con el que la sociedad (o más bien los grupos subalternos) busca protegerse de las consecuencias



deletéreas del mercado autorregulado para ir transitando hacia otra economía centrada en el trabajo y la naturaleza, mediada por estructuras de solidaridad.

Así, cuando se menciona la EPS hay que precisar de cuál de las tres estrategias/proyectos se está hablando. Para las dos primeras, frente al concepto convencional de sostenibilidad financiera de la economía empresarial (que las ventas cubran los costes, dejando un margen de beneficios para la remuneración del capital y la reinversión), la ESS maneja el concepto de sostenibilidad socioeconómica a fin de lograr la reproducción de los miembros o comunidades de referencia, contando como ingresos los subsidios de la economía pública (para educación, capacitación, salud, exenciones tributarias y subvenciones) a partir del principio de redistribución, y los aportes de trabajo y otros recursos a partir del principio de reciprocidad (Coraggio 2011, 148-149). Para la EPS3, en cambio, lo que aplica es un trabajo de conceptualización del *ethos* y el *habitus* tendente a reflejar la coherencia con los ideales éticos normativos expresados en el BV, a partir de una cadena que enlaza los principios éticos con los principios, instituciones y prácticas económicas, y cuya lógica es de contraposición con el otro tipo ideal extremo (Cuadro 1): el de la economía empresarial privada capitalista (Coraggio 2011, 352; 2013b, 50-52).

CUADRO 1.

CADENA DE COHERENCIA DE LOS TIPOS IDEALES DE ORGANIZACIÓN ECONÓMICA		
Elementos de la cadena	ESS	Economía empresarial privada
Principios éticos	Reproducción ampliada de la vida (Buen Vivir). Ética autónoma deontológica, normativa, de la responsabilidad por la vida (ética del cuidado).	Reproducción ampliada del capital (acumulación privada). Ética heterónoma. Teleológica, instrumental, de la irresponsabilidad, utilitarista y consecuencialista.
Principios económicos	Racionalidad limitada y sustantiva (seres humanos relacionales arraigados): <i>homo reciprocans</i> .	Racionalidad instrumental (seres humanos racionales y separados): <i>homo economicus</i> .
– Ontología		
– Marco institucional y producción	Propiedad común e individual. Trabajo autónomo y cooperativo. Trabajo como derecho (trabajo digno y pleno empleo). Cooperación (factor C). Producción responsable. Flexibilidad y resiliencia. Sostenibilidad de los ecosistemas.	Propiedad privada individual. Trabajo asalariado y alienado trabajo como variable de ajuste (coste y recurso humano). Competencia. Externalidades negativas dictadura del balance extractivismo.
– Distribución	Equidad, suficiencia y justicia social (vertical y horizontal) reciprocidad y redistribución.	Eficiencia e igualdad legal de oportunidades. Maximización beneficios y filantropía.
– Intercambio y consumo	Comercio justo. Consumo responsable basado en necesidades limitadas mercado regulado y planificación estatal.	Precios de mercado. Consumismo basado en preferencias (deseos ilimitados). Mercado autorregulado y libertad de empresa.
– Fin último	Bien común (Buen Vivir).	Utilidad privada.

Fuente: elaboración propia a partir de Coraggio (2011, 363-372, 385-390; 2013a, 239-241; 2013b, 53-62; 2014a), Guridi y Jubeto (2014, 34-53), Guridi y Pérez-Mendiguren (2014, 34-51); Andino (2014, 105-113, 128), Dash (2014); Mideros (2015); Sandoval (2015).



Dicho en lenguaje empresarial, que podrían valer para la EPS1 y EPS2, la anterior caracterización se podría resumir en el concepto de “competitividad no espuria, es decir, no basada en el avasallamiento de derechos humanos elementales y el agotamiento de las bases naturales para las futuras generaciones, sino en el desarrollo de otras tecnologías y formas organizativas... otras relaciones sociales de producción y distribución y otra relación con la naturaleza” (Coraggio 2011, 118). Mientras que para la EPS3 se mencionan los cinco principios de integración social que convergen con el BV: a) autarquía de la unidad doméstica; b) reciprocidad intra e intercomunidades; c) redistribución a diversos niveles de la sociedad; d) intercambio en mercados regulados o libres; y e) planificación (Coraggio 2011, 131).

Ahora bien, abordar el *ethos* de la EPS realmente existente (EPS1 y EPS2) plantea varios problemas. El primero es que la caracterización de las prácticas de solidaridad, reciprocidad y redistribución de la ESS como sistema (Andrade, Cáceres y Vásquez 2014, 171-203) solo se puede atribuir a una parte de las organizaciones que forman este entramado productivo, las cuales se encuentran en crisis por su cada vez mayor inserción en la economía capitalista. A su vez, la heterogeneidad de la EPS, con dos tipos de actores –aquellos de la economía popular (unidades económicas de autoproducción y autoconsumo y subsistencia que solo sirven para la reproducción de la mano de obra), y aquellos de la economía solidaria (unidades capitalizadas que generan excedentes para la reinversión) (Dávalos 2012, 191-194; Sánchez 2014, 14)⁴–, no permite generalizaciones ni en términos de *ethos* ni de *habitus*. Como

4 La Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (2011) reconoce las organizaciones de economía popular constitucionalizadas (asociaciones, cooperativas y comunidades), pero agrega las Unidades Económicas Populares, es decir, organizaciones no formales ni necesariamente solidarias de la economía popular dedicadas al cuidado y emprendimientos (unipersonales, familiares y domésticos) de carácter artesanal y comercial, al objeto de facilitar su formalización e inclusión en las prácticas asociativas y solidarias (Coraggio 2104b, 16; Jácome 2014, 42).

señala Martínez (2009, 111-112), “muchas de estas empresas funcionan bajo la lógica del mercado y son más eficientes que las mismas empresas capitalistas, mientras otras ven en la economía social y solidaria un espacio económico para luchar contra el capitalismo”.

El segundo problema al abordar el *ethos* de la EPS es el peligro de cooptación. Para NNUU (en cuyo seno se creó en 2013 el Grupo de Trabajo Interinstitucional sobre ESS)⁵ la ESS es ahora la última panacea para acabar con las causas estructurales de la pobreza y alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Todo el potencial transformador de autonomía que está inscrito en el ADN de la corriente latinoamericana de ESS y su contraparte francesa (Guridi y Jubeto 2014, 28-32; Guridi y Pérez-Mendiguren 2014, 22-23; Pérez-Mendiguren y Etxezarreta 2015a, 8; 2015b, 134-138) queda neutralizado e integrado en la corriente principal de la Agenda de Desarrollo Sostenible 2030. Así, por más que se exalten el *ethos* y *habitus* supuestamente alternativos de la ESS (lo social y lo ambiental antes que el beneficio, las relaciones cooperativas y asociativas y las formas de gestión democrática, la solidaridad, el reparto, el cuidado y el enraizamiento comunitario), lo importante es que la ESS resulte convergente con la agenda de los ODS, ya que “potencia simultáneamente el dinamismo económico, la protección social y ambiental y el empoderamiento socio-político de una forma integrada, holística y equilibrada”. En lo concreto, el emprendimiento económico solidario, un término inicialmente antagónico al de empresa capitalista (Gaiger 2013), ahora sirve para hacer de la necesidad virtud: la ESS sería la “respuesta al desempleo masivo causado por un modelo industrial que es incapaz de absorber el excedente de trabajo”, a la vez que “toma en cuenta la dimensión ambiental del desarrollo sostenible al

5 El GTIESS agrupa, bajo la dirección del UNRISD, a 20 agencias de NNUU y la OCDE, así como a tres asociaciones paraguas de la ESS, la Alianza Cooperativa Internacional, Encuentros del Mont-Blanc y la Red Intercontinental para la Promoción de la Economía Social y Solidaria (GTIESS 2014, ix).



alentar sistemas de producción poco intensivos en inputs y patrones de consumo alternativos que respeten los límites planetarios, tales como la simplicidad voluntaria” (Wengler y Utting 2015) y el BV (GTIESS 2014, xi)⁶. Todo ello evidentemente infravalora las tensiones que surgen al intentar conciliar los objetivos de eficiencia y equidad, las dimensiones económica, social y ambiental del desarrollo sostenible o la dependencia de los recursos de la economía pública y el mercado con el logro de la emancipación social (Utting, van Dijk y Mathei 2014, 16).

El tercer problema es precisamente cómo viabilizar la coexistencia de la EPS con el sector privado empresarial sin perder de vista los principios éticos de aquella que, por definición, se consideran “principios no negociables que marcan el deber ser” (Coraggio 2011, 353). Esto plantea dos cuestiones interrelacionadas: la EPS reclama en sus primeras etapas (para la conformación de un nuevo sector orgánico de ESS) la protección del Estado, siguiendo la analogía de las industrias nacientes/ infantiles, lo que puede derivar en cooptación e instrumentalización como herramienta de reducción de pobreza, en contradicción con el buscado empoderamiento político-social (Coraggio 2011, 248; Utting, van Dijk y Mathei 2014, 51); a su vez, se reconoce que la EPS debe competir política, económica, tecnológica y culturalmente para el ensanchamiento de sus mercados, lo cual, además de ser contrapuesto a su *ethos* (principio económico de cooperación), puede llevar a interiorizar *habitus* que le son ajenos, tales como “formas de organización

6 Así, gracias a la ESS se podría transitar “de la economía informal al trabajo decente”, se produciría “la ecologización de la economía y la sociedad” (“la transición verde, inclusiva y justa”), se lograría el desarrollo económico local (“un proceso de desarrollo participativo que implica a partes privadas, de la sociedad civil y públicas”), la construcción de “ciudades y asentamientos urbanos sostenibles”, el “bienestar y empoderamiento de las mujeres”, “la seguridad alimentaria y el empoderamiento de los pequeños agricultores”, la “cobertura sanitaria universal”, y la transformación de las finanzas mediante “la democratización del acceso a la financiación para los grupos de bajos ingresos y los pequeños productores y las empresas” (finanzas solidarias) (GTIESS 2014, 1-21). Para una visión crítica del encaje de la ESS en la Agenda de los ODS, véase Álvarez (2015).

del trabajo con valores y criterios de eficiencia de la empresa privada, aún cuando el lucro no sea su objetivo” (Coraggio 2011, 97, 137; 2013a, 231). Es lo que Laville y Gaiger (2013, 175) denominan pérdida y degeneración del espíritu asociativo por isomorfismo institucional con las empresas capitalistas (véase también Utting, van Dijk y Matheï 2014, 11), aun cuando se afirma simultáneamente que los emprendimientos económicos solidarios “son estructuralmente superiores a la gestión capitalista... ya que disponen de ventajas comparativas emanadas de su forma social de producción específica”, donde prima el factor C (de Luis Razeto) como categoría organizadora y variante del capital social que en teoría promueve la superior productividad (Gaiger 2013, 190; Guridi y Jubeto 2014, 29; Andino 2014, 128). En definitiva, pareciera como si la propia dinámica interna de éxito de la ESS (al ganar cuota de mercado y escala de producción) llevase las semillas de su propia autodestrucción a causa del incremento de los costes de transacción (Utting, van Dijk y Matheï 2014, 15).

Al margen de estas tensiones y contradicciones entre los principios éticos y las prácticas, queda pendiente ver cuál es la potencial contribución de la EPS al cambio de la matriz productiva, que lo es también distributiva y de consumo, como recuerda Sánchez (2016). Siguiendo el planteamiento de Carlota Pérez (2010) se puede afirmar que el Gobierno de la Revolución Ciudadana ha hecho grandes esfuerzos –valorados como los más desarrollados (Coraggio 2014b, 16) e integrales (GTI ESS 2014, 23) en América Latina– por adecuar el marco institucional para que esa contribución potencial se torne en real, particularmente con un fuerte despliegue del ámbito de la financiación (Sánchez 2014; Utting, van Dijk y Matheï 2014, 18; Orellana 2014, 319-320; CNFPS 2015, 40-59). *El Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017* (2013) contiene un objetivo (8) para “consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible”. La *Estrategia Nacional para la Igualdad y la Erradicación de la Pobreza* (ENIEP 2014) tiene como lineamiento transversal “generar y multiplicar” la EPS y como uno de sus objetivos específicos “promover” la EPS.



La última *Estrategia Nacional para el Cambio de la Matriz Productiva* (ENCMP 2015) incluye la EPS dentro del pilar fundacional denominado “compromiso con la erradicación de la pobreza y mejoramiento de las condiciones de vida”, y propone fomentar la inclusión de la EPS en los beneficios de los distintos instrumentos, iniciativas y recursos movilizados por la estrategia, con el acompañamiento de políticas activas específicas para su fortalecimiento. Y la *Agenda de Coordinación Intersectorial del Consejo Sectorial de Política Económica 2103-2017* (2015) recoge la EPS en sus políticas sectoriales. Por su parte, y siguiendo las directrices constitucionales, la EPS está regulada por la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (2011), el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2010) y el Código Orgánico Financiero y Monetario (2014). Y tiene un marco legal para su fomento a través de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (2008), la Ley Orgánica de Régimen de la Soberanía Alimentaria (2009), el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (2010), la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado (2011), y diversos programas y proyectos de dos Ministerios Coordinadores (Desarrollo Social y Política Económica) y de cuatro Ministerios ejecutores (Inclusión Económica y Social, Turismo, Agricultura-Ganadería-Acuacultura y Pesca, e Industrias y Productividad). La EPS es objeto de control y apoyo por parte del Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (2009), la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2012) y la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (2012). Finalmente, está en estudio la creación de un sistema de cuentas satélite para la EPS por parte del Banco Central del Ecuador (Coraggio 2014b, 15-16; Jácome 2014, 28-35; CNFPS 2015, 28-38; Vicepresidencia 2015, 41; Muñoz 2015; Sánchez 214, 15).

En ese contexto, el Gobierno de la Revolución Ciudadana ha conseguido no solo redistribuir –si bien muy tímidamente– los ingresos que generan las actuales estructuras productivas y de reparto (políticas salariales activas y de afiliación a la seguridad social, política tributaria de suficiencia y más progresiva, política social de aumento del gasto),

sino también estructurar un nuevo sector orgánico de EPS de acuerdo a la estrategia de coexistencia que se plantea a la vez como método de desarrollo local y como reequilibrio o contrapeso de la hegemonía del sector capitalista (Coraggio 2011, 164-165, 196-197; 2014b, 22; Guridi y Pérez-Mendiguren 2014, 56; Cruces *et al.* 2015; Sánchez 2016). En el discurso oficial, la contribución de la EPS al cambio de la matriz productiva pasa por resolver el problema de baja productividad del sector, problema del que posiblemente se derive el escepticismo generalizado entre los expertos de la academia (y en menor medida del sector privado), acerca de las potencialidades exportadoras de la EPS y su impacto en la transformación de la estructura productiva (Domínguez y Caria 2014, 48)⁷. La necesidad de afrontar el reto del aumento de la productividad de la EPS, si bien reconociendo que hay un claro isomorfismo en este planteamiento (la palabra productividad ni siquiera aparece en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria de 2011), ya estaba presente en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones de 2010 (art. 5 incisos a y g) donde el “alcance de una productividad adecuada” se contempla como “objetivo nacional” y específicamente se habla de “la mejora de la productividad de los actores de la economía popular y solidaria... para participar en el mercado interno y, eventualmente, alcanzar economías de escala y calidad de producción que les permitan internacionalizar su oferta productiva” (CNFPS 2015, 32-33). Por su parte, la ENCMP pone al mismo nivel la EPS y al sector privado, reconociendo que ambos son “los actores clave de la transformación productiva”, por lo que, coherentemente, los dos están incluidos en “la relación simbiótica permanente” que el Gobierno quiere mantener en su estrategia de diálogo público-privado (Vicepresidencia 2015, 12, 105). Ello no impide que se reconozca la

7 Según el último dato disponible (enero a septiembre de 2015), las exportaciones de la EPS representaron el 2,45% del total de las exportaciones del Ecuador. Ver <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/41-de-lo-exportado-por-la-eps-fue-a-la-union-europea-en-5-anos>.



“baja productividad y el limitado acceso a información y mercado” como “las grandes debilidades” de la EPS. Por ello, se considera que para que “el cambio de la matriz productiva sea inclusivo” es necesario mejorar “las condiciones y productividad” de los emprendimientos de la EPS, que podrían “vincularse exitosamente con el proceso de sustitución selectiva de importaciones”, de diversificación de proveedores de compra pública (alcanzando el objetivo del 5% para 2017 fijado en la ENIEP) y con la mayor presencia en las cadenas de valor donde su participación sea relevante, como la soberanía alimentaria y el turismo (Vicepresidencia 2015, 41-42, 57, 68).

Economías de escala y mejora de la calidad y la eficiencia, junto con la diversificación productiva (Sánchez 2014, 17), son los factores identificados por los decisores públicos para aunar productividad con competitividad hacia el “cambio de la matriz productiva”, desde un enfoque de “agregación solidaria de valor”, en palabras de Andrés Mideros (2015, 5). Según este funcionario, que fue Secretario Técnico para la Erradicación de la Pobreza, la EPS no debería ser “una economía pequeña y para pobres”, sino “una alternativa para democratizar el acceso a los recursos productivos y a la riqueza... una economía de trabajadores-propietarios”, donde la solidaridad y la cooperación deberían permitir una “eficiencia construida colectivamente, que busca la productividad incluyente” (*Ibid.*, 6). Sin embargo, y pese a la voluntad de afirmar la visión de coexistencia o método de desarrollo local (EPS2), reflejada en la ENCMP, el discurso oficial oscila finalmente hacia la visión integracionista o de orientación al mercado (EPS1) que se acaba asemejando con las estrategias de RSC de Base de la Pirámide: “apostar por la EPS refleja la voluntad de incluir a productores que el mercado capitalista excluyó y empobreció” (*Ibid.*, 7).

3. CRECIMIENTO DESDE ARRIBA: LOS GRANDES GRUPOS EMPRESARIALES PRIVADOS Y LA RSC

La Constitución de 2008 sitúa el principio de “solidaridad”, propio de la EPS, junto con el de la “responsabilidad social y ambiental” de la economía empresarial capitalista (art. 66 num.15), y establece que el derecho de propiedad en todas sus formas (pública, privada, asociativa o cooperativa) “deberá cumplir su función [responsabilidad] social y ambiental” (art. 66 num. 26) (Sánchez 2014, 11; CFEPS 2015, 24-26). Hace más de 40 años que Keith Davis formuló la “Ley de Hierro de la Responsabilidad”, según la cual “las responsabilidades sociales de los empresarios necesitan ser equiparadas a su poder social”, porque de lo contrario su poder disminuirá (“evitar la responsabilidad social lleva a una gradual erosión del poder social”) (Davis 1973, 314). En el caso de Ecuador existe un amplio margen para dicha equiparación entre responsabilidad y poder por la baja cultura de RSC del sector privado empresarial y su orientación principalmente instrumental (como medio para maximizar beneficios) que tiene que ver, sin duda, con el *habitus* de clase de unos GEP acostumbrados a los privilegios y las prácticas cuasimonopolistas (Larrea y Greene 2015, 30, 33). Según la estadística del SRI sobre la Conformación y Contribución del Impuesto a la Renta de los Grupos Económicos, un total de 125 GEP, que integran a 3.806 personas físicas (942 contribuyentes especiales y grandes contribuyentes) y artificiales/jurídicas (2.864 sociedades nacionales y extranjeras, instituciones financieras y medios de comunicación) facturaron en 2014 más de 48,6\$ mil millones, una cifra equivalente al 48,2% del PIB del país (de 100,9\$ mil millones, de acuerdo al Banco Mundial).

Cuando se cruza la información de los 125 GEP con la estadística del Pacto Global de NNUU –con su decálogo sobre derechos humanos, derechos laborales, medio ambiente y anti-corrupción–, considerado como la mayor iniciativa mundial de RSC (Domínguez 2012, 34), se puede ver que, a fecha 1 de marzo de 2016, solo 13 compañías de dichos grupos mantenían el estatus activo, lo que implica enviar un



informe de progreso (a modo de memoria de sostenibilidad) en tiempo y forma a la oficina del Pacto. Dichas compañías están incluidas en la lista de un total de 51 participantes del Ecuador, entre los que se cuentan 21 pequeñas y medianas empresas, 5 ONG (destacando el Consorcio Ecuatoriano para la Responsabilidad Social, incorporado en 2009 y responsable de la Red Ecuatoriana del Pacto Global desde su creación en 2011, la última que faltaba por armar en América Latina), 3 universidades (ESPOL, el socio más antiguo, incorporado en 2007, y las del Pacífico y Tecnológica Equinoccial), las Cámaras de Industrias y Producción y de Industria de Guayaquil y la Asociación Nacional de Productores y/o Exportadores de Flores del Ecuador (incorporadas en 2015), 2 fundaciones (Esquel y Conservación y Desarrollo, incorporadas en 2015), 3 organismos y empresas públicas (Corporación Nacional de Telecomunicaciones, incorporada en 2012, Policía Nacional del Ecuador y Empresa Pública Metropolitana de Agua y Saneamiento, incorporadas 2013), así como el municipio de Quito (adherido en 2014).

Como se observa en el Cuadro 2, ese reducido número de 13 compañías está integrado por destacadas instituciones financieras (a las que habría que incluir Metropolitan Touring, del grupo asegurador Futuro, recogido en el sector de PYMES), de telecomunicaciones, producción de petróleo e industrias manufactureras. El panorama, en todo caso, resulta desalentador no solo por las escasas y tardías incorporaciones (es sintomático que las adhesiones más tempranas al Pacto Global fueron de empresas extranjeras como Diners Club, Telefónica y Repsol), sino por las destacadas ausencias dentro de esos sectores: Prohubanco y Banco de Machala, en el sector financiero; Claro y la práctica totalidad de los grandes medios de comunicación, en el de Telecomunicaciones; Cervecería Nacional, Industrias Lácteas Toni, Consorcio Nobis o ITABSA, en el de alimentos y bebidas. Además, los GEP vinculados a otros sectores también fuertemente concentrados –como exportación de alimentos (Noboa, Reybanpac, Ubesa), construcción (Herdoiza Crespo, Hidalgo & Hidalgo), farmacéuticas (FYBECA, Grupo DIFARE) o comercialización (Corporación La Favorita, Almacenes Juan Eljuri, Corporación El Rosado, Comandato, Quicentro, Marathon Exports)– todos ellos entre los 50 GEP de mayor tamaño y (con la excepción de los

exportadores bananeros) fuertemente beneficiados por las políticas del Gobierno (Ospina 2015)⁸, brillan por su ausencia. Por último, no está adherida al Pacto Global ninguna compañía de los GEP pertenecientes a los sectores de conservas, confección, papel, cartón y plásticos, materiales de construcción o automotriz. Como comparación de las 13 compañías privadas activas ecuatorianas (con un total de 51 participantes), baste señalar las 174 compañías privadas activas de Colombia (con un total de 483 participantes) y las 41 de Perú (con un total de 79 participantes) que hacen parte también del Pacto Global.

CUADRO 2.

COMPAÑÍAS PRIVADAS ECUATORIANAS ACTIVAS EN EL PACTO GLOBAL		
Sector	Compañía	Fecha ingreso
Banca Servicios financieros	Diners Club del Ecuador S.A.	2007-10-04
	Mutualista Pichincha	2008-12-11
	Banco Pichincha C.A.	2011-08-02
	Banco de Guayaquil S.A.	2013-12-23
Telecomunicaciones	Telefónica Movistar Ecuador	2008-12-11
	TC MI Canal	2015-10-13
Producción de petróleo Equipamientos	Repsol Ecuador S.A.	2010-01-08
	Grupo Synergy E&P Ecuador	2012-02-20
	Sertecpet S.A.	2014-04-03
Producción de materiales	Acería del Ecuador C.A. ADELCA	2011-12-08
Alimentos y bebidas	Procesadora Nacional de Alimentos C.A. PRONACA	2011-08-11
	Arca Ecuador S.A.	2012-03-14
Productos de belleza	Yanbal Ecuador S.A.	2012-07-09

Fuente: <https://www.unglobalcompact.org>.

8 Claro controla el 67% del mercado de telefonía móvil, FYBECA el 81% de la industria farmacéutica, La Favorita, El Rosado y Comandato el 91% del mercado de grandes superficies (Acosta y Cajas 2015).



Dado que la Constitución de 2008 considera que el sector privado (empresarial) también forma parte del sistema económico social y solidario, resulta pertinente analizar el concepto de solidaridad “asimétrica” (Coraggio 2011, 300; 2013a, 229; 2013b, 75), o “filantrópica” (Laville 2013a y 2013c) que maneja este sector como parte de su *ethos* y de su *habitus*. Siguiendo a Marcel Mauss, la solidaridad filantrópica es una acción altruista y voluntaria de carácter paliativo que puede convertirse en un instrumento de poder y dominación cuyo efecto es perpetuar la desigualdad (el receptor jamás puede honrar la donación salvo con una gratitud sin límites) (Laville 2009, 83). La reactualización de esta versión filantrópica de la solidaridad bajo la modalidad instrumental o reduccionista de la RSC (Frederiksen y Nielsen 2013; Spitzack 2013; Sandoval 2015, 6120-612), por la cual el criterio de valoración moral es el beneficio, convierte las variables sociales y ambientales en externalidades que hay que minimizar (Lombardo y D’Orío 2012, 91; Laville 2013a y 2013c; Rahim 2013a): como señalan Kleinau, Kretzmann y Zülch (2014, 3-4) “la responsabilidad corporativa significa maximizar beneficios mientras se minimiza la irresponsabilidad social corporativa”.

Ello remite al concepto de sostenibilidad financiera del ámbito empresarial, que, pese a toda la retórica del triple balance (Brady y Baraka 2013; Jeronen 2013; Zu 2013b; Hansen y Große-Dunker 2013; Sitnikov 2013), sigue siendo dominante en lo empírico y resiste a nivel teórico, como evidencia la última cita o el trabajo de referencia de Bénabou y Tirole (2010, 15) para quienes la RSC es un *intento* de “corrección descentralizada de las externalidades y la desigualdad”. La dimensión ética de esta solidaridad filantrópica es el punto final o el más allá del cumplimiento de la ley por parte de las empresas, tal y como plantean las recientes revisiones de la literatura sobre ética empresarial y los enfoques económico-empresarial y político de la RSC⁹. Por tanto, cifrar en la autorregulación (voluntariedad) de la RSC la minimización de las externalidades negativas, como ahora pretenden algunas definiciones minimalistas¹⁰, resulta políticamente tan ingenuo como económicamente contraproducente si lo que se pretende es

incentivar el cambio inclusivo de la matriz productiva. Es morir en el intento porque la RSC realmente existente no es otra cosa que ideología. Como señala Sandoval (2015, 614), “la idea de que los problemas del capitalismo pueden ser resueltos mediante la introducción de la ética empresarial y la RSC pasa por alto y mistifica la inmoralidad estructural del sistema capitalista”. Se trata, así, de una ideología naturalizadora del capitalismo, que oculta la irresponsabilidad de las prácticas empresariales, favorece la desregulación, despolitiza la cuestión de la responsabilidad y fortalece el poder de las corporaciones en lugar de moderarlo: en definitiva, la RSC, tal y como está concebida por el pensamiento neoliberal (la versión “reduccionista”), no forma parte de ninguna solución, sino que es constitutiva de la contradicción que hace

- 9 Según Knippenberg y Jong (2010, 17), la RSC es “una forma de autorregulación por parte de las empresas, basada en obligaciones sociales o morales hacia la sociedad, en un esfuerzo que va más allá de las regulaciones gubernamentales existentes”. Según Schmitz y Schrader (2015, 37), es “el compromiso voluntario para objetivos no económicos que van más allá de los requerimientos legales”. Según Frynas y Stephens (2015, 485), “la RSC es un término paraguas para una variedad de conceptos y prácticas, todos los cuales reconocen que las empresas tienen una responsabilidad por su impacto en la sociedad y el medio ambiente, a menudo más allá del cumplimiento de la ley y de las responsabilidades individuales”. Los argumentos positivistas de Sheehy (2015, 630-631) contra este tipo de definiciones (incurrir en incumplimientos ocasionales por cambios regulatorios o errores administrativos, atribuirse la condición de responsabilidad en contextos donde los estándares legales son tan bajos que ir más allá de la ley no justifica llamarse responsable) resultan improcedentes, ya que el razonamiento se basa en que “todo el área *beyond compliance* es normativo” y por tanto, “completamente carente de un claro apuntalamiento teórico”. El punto, sin embargo, es que la RSC no es una cuestión de reflexión teórica, sino de acción política (de ciudadanía corporativa), y, como ya señaló Davis (1973, 313), “la responsabilidad social empieza donde termina la ley”.
- 10 Según Sheehy (2015, 639, 643), la RSC debería entenderse como “un tipo de derecho internacional privado... que genera iniciativas privadas de autorregulación... que buscan recuperar y mitigar los daños sociales de y promover el bien público por las organizaciones industriales”, o más resumidamente, como “la autorregulación internacional por las empresas privadas de los daños y del bien público”.



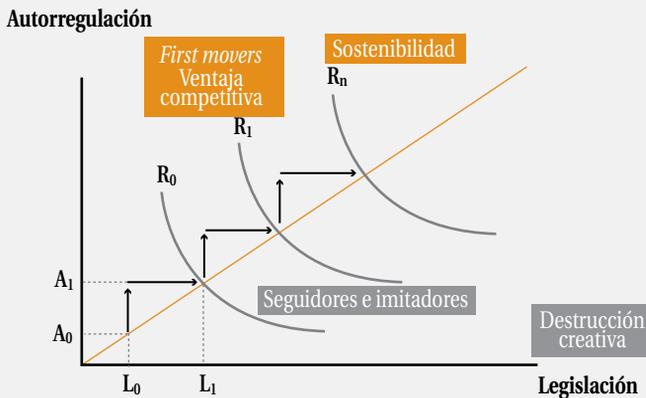
de la maximización del beneficio la causa de los problemas sociales y ambientales (Sandoval 2015, 616-619)¹¹.

Desde una perspectiva normativa, la RSC debería ser fomentada como parte del núcleo duro de la innovación empresarial de productos, procesos y mercados (Preuss 2011, 23; Domínguez 2012, 9, 14, 37; Hansen y Große-Dunker 2013; Vieser 2014, 51-54), y, por ende, esta RSC equiparada a la innovación (Das Gupta 2013b) tendría que ser constitutiva del “sistema nacional de innovación” que se sitúa en el marco del diálogo público-privado para impulsar el modelo dual integrado de transformación productiva (Pérez 2010, 142). Desde este punto de vista, el elemento crítico es cómo desencadenar el círculo virtuoso de la innovación. La teoría convencional de la RSC se plantea este círculo virtuoso como un “proceso de institucionalización” auto-inducido a medida que cambian las expectativas sociales sobre la responsabilidad de las empresas: lo que inicialmente es una innovación o estrategia de diferenciación, luego se convierte en responsabilidad empresarial, pasa a ser una demanda social y finalmente es institucionalizada como una exigencia legal, siendo que “las políticas públicas a menudo responden a la emergencia del comportamiento corporativo y no al revés” (Rivoli y Waddock 2011, 87-88; Lombardo y D’Orío 2012, 95).

11 Estas críticas de la RSC enlazan con los planteamientos de la irresponsabilidad social corporativa (Jones 2013) y la psicopatía corporativa. La tesis de la psicopatía corporativa es una metáfora que personaliza a las empresas como psicópatas, esto es, incapaces de comportarse de acuerdo a las normas sociales y que aceptan la violación de los estándares éticos sin ningún tipo de remordimiento (Brueckner 2013). Otros van más allá y consideran que es imposible la integración entre ética y negocios, porque en el ADN del capitalismo, un sistema inherentemente insaciable en sus dinámicas de acumulación y crecimiento, está la explotación de las personas y naturaleza y la acumulación sin fin (Salmon y Cattani 2013b). La RSC parte del “nuevo espíritu del capitalismo” (como lo llaman Boltanski y Chiapello), según la cual el sistema ha ido asimilando las críticas, usándolas para neutralizar toda oposición y permitir su propia continuidad: es más, a través de la RSC, el capitalismo transformaría las críticas en activos comerciales y de gestión (la industria de consultoría y reporte de la RSC) para cambiar no solo los medios y relaciones de producción (mediante las cadenas de valor y la deslocalización propiciadas por las TIC), sino también los medios y relaciones de autoridad política (mediante la relación colaborativa con el Gobierno orientada a la prevención de nuevas regulaciones) (Castelo 2013).

El proceso de institucionalización se llevaría a cabo a través de cambios voluntarios que generan una convergencia en los comportamientos y prácticas empresariales por imitación o contagio (favorecidos por la profesionalización y normalización de las actividades corporativas), lo que facilitaría la ulterior creación de regulaciones públicas que, una vez que se convierten en normas de obligado cumplimiento, transforman la antigua responsabilidad en la manera aceptable de hacer negocios. La legislación se acabaría aprobando a partir de la RSC que aplican imitadores de las empresas pioneras (first movers) “porque las compañías que incurren en costes extras para adoptar prácticas progresivas tienen el incentivo de que estos costes sean aplicados a sus competidores” (Rivoli y Waddock 2011, 111).

FIGURA 1.
La escalera de la RSC



Fuente: Domínguez (2012, 13).



Este planteamiento se podría graficar (Figura 1) de acuerdo a la escalera de la RSC (Domínguez 2012, 13-14). La escalera de la RSC sintetiza la dinámica de autorregulación de las empresas como impulsora, por medio de la imitación y la competencia, de las regulaciones gubernamentales legales (por definición, de obligado cumplimiento) cada vez más exigentes. La línea de 45 grados expresa para cada momento la situación en que la autorregulación empresarial coincide con las exigencias del marco legal existente, quedando por encima (debajo) de la misma las empresas responsables (irresponsables), y siendo R_0 una suerte de curva de posibilidades de regulación. La empresa que, partiendo de la situación de equilibrio (cumplimiento de la legislación), primero adopta criterios más exigentes que los del marco legal en el que opera (esto es, aplica RSC como innovación o estrategia de diferenciación), irá más allá del cumplimiento de la ley moviéndose desde A_0 a A_1 , y, como *first mover*, obtendrá una ventaja competitiva que conduce a su sostenibilidad. Dicha ventaja se irá diluyendo a medida que las demás empresas (seguidoras) copien esos estándares de RSC (en la dirección de L_0 a L_1). Tales estándares, mediante un proceso de institucionalización auto-inducido, acabarán siendo convertidos en parte del marco legal y, por definición, se volverán de obligado cumplimiento (R_1) estableciendo la nueva frontera a partir de la cual seguir innovando en la senda que lleva hacia la nueva curva de posibilidades de regulación R_n como verdadera innovación institucional. Las empresas que lleguen tarde al proceso de imitación (que se resistan a seguir el proceso o se nieguen a cumplir los nuevos requisitos legales) sufrirán la destrucción creativa schumpeteriana especialmente cuando el crédito se contraiga y en el momento en que el Estado haga su trabajo de supervisión de la legalidad.

El razonamiento puede invertirse si se considera que la regulación gubernamental cada vez más exigente (un desplazamiento de L_0 a L_1) es la que induce la innovación estimulando la aparición de *first movers* que suban desde A_1 por la escalera de la RSC. ¿Por qué habría de intervenir el Gobierno para elevar las exigencias sociales y ambientales obligando a las empresas a interiorizar sus externalidades negativas? La respuesta remite no solo al problema clásico de la economía pigouviana del

bienestar (Landes 2013), sino al “problema de identidad de origen” de la RSC que es microeconómico (Domínguez 2012, 7): precisamente por su carácter autónomo o de autorregulación a demanda de las empresas (*bottom-up*), la RSC es muy vulnerable a los fallos de mercado, entre los que destacan tres: a) la información imperfecta, derivada de la proliferación sin control de la aplicación (*enforcement*) de códigos de conducta, lo que dificulta acreditar qué se entiende por, y qué se comunica como, actuaciones responsables; b) las externalidades positivas (beneficios de las acciones responsables) o negativas (costes de las consecuencias adversas) de una empresa para las otras de su sector; y c) la existencia de *free riding* (empresas que se benefician de los comportamientos responsables de otras sin incurrir en las inversiones correspondientes y empresas que declaran y asumen compromisos sin acciones consecuentes) (Domínguez 2012, 7, 23; Fichter 2014, 19).

Precisamente, frente a la versión idealizada de la RSC de Rivoli y Waddock (2011) y al relato comprado por la OCDE sobre la RSC como una respuesta social¹² a la desregulación empresarial producida por la globalización (Scherer y Palazzo 2007; Lauesen 2013a; El-Masry y Kamal 2013; Scherer, Palazzo y Matten 2014; Boddewyn 2016, 13-14), las investigaciones recientes sobre la génesis de la RSC en EEUU nos cuentan otra historia. La RSC no fue una reacción a la presión de la sociedad, sino una estrategia adaptativa (“proyecto de institucionalización defensiva”) de las corporaciones para contrarrestar el intento de ampliación de las funciones económicas del Gobierno federal durante el ciclo del *New Deal*¹³ y cuyo objetivo desde el principio fue sustituir la regulación del Gobierno por la autorregulación empresarial (Kaplan 2015, 127-128,

12 Es la regulación civil basada en un concepto deliberativo de RSC que no tiene en cuenta ni el desigual poder de multinacionales y ONG ni el comportamiento estratégico de estas últimas (Salmon y Cattani 2013b; Banerjee 2014, 87-88, 91; Sandoval 2015, 614).

13 Entre 1940 y 1964, las donaciones corporativas pasaron de 37\$ millones a 723\$ millones y entre 1936 y 1964 aumentaron del 0,28% al 1,03% como proporción de los beneficios antes de impuestos, y fue en ese período en el que se consolidaron los cargos de relaciones públicas y relacionistas comunitarios vinculados a la RSC (Kaplan 2015, 142-144).



149). El resultado de este proyecto de institucionalización defensiva y “privatización de la gobernanza” fue tan exitoso que desde la década de 1960 el debate sobre la exigencia social de mayores responsabilidades para las empresas se articuló en torno a la regulación civil (la presión de la sociedad civil sobre las empresas para que fueran responsables) en vez de dirigirse hacia el Gobierno para que regulara de manera más estricta las externalidades negativas originadas por las corporaciones. Luego, merced a la globalización, la ideología de la voluntariedad serviría para desplazar la demanda de regulación gubernamental hacia la exigencia de una RSC más estratégica, pero donde hacer el bien acabaría chocando una y otra vez con la limitación de la maximización de beneficios como fin último (Chatterji y Listokin 2007, 54-56, 61; Frynas 2008, 278; Rivera, 293, 14; Kaplan 2015, 143, 147-150)¹⁴.

Por tanto, pensar que en los países en desarrollo puede funcionar la escalera de la RSC de acuerdo al círculo virtuoso de la innovación auto-inducida resulta ingenuo, al menos por tres motivos. El primero es que la teoría neoliberal dominante de la RSC es ante todo política: “un intento deliberado de usurpar la regulación gubernamental” y sustituirla por la autorregulación (Frynas y Stephens 2015, 485-486). Ello podría tener los mismos efectos que la ayuda internacional de minar la gobernanza en los países en desarrollo, dado que los Gobiernos se verían eximidos de responder a unas demandas ciudadanas de bienes públicos que quedarían a merced de la discrecionalidad de las actuaciones de las empresas en una suerte de privatización encubierta con el añadido de colonizar el sentido común a partir de la lógica falaz de la superioridad de las soluciones privadas empresariales (Domínguez 2012, 22; Sandoval 2015, 611). El segundo motivo es que la RSC realmente existente en los países desarrollados responde no a un círculo virtuoso de innovaciones auto-inducidas, sino a la irresponsabilidad social

14 Es sintomático que el padre intelectual de la RSC, Howard R. Bowen, veinticinco años después de la publicación de su libro sobre las responsabilidades sociales de los empresarios (1953), reclamara más regulación estatal frente al fracaso de la autorregulación empresarial (Domínguez 2012, 6).

corporativa (ISC) previa. Como han demostrado Kotchen y Moon (2011) a partir del análisis de casi 3.000 compañías estadounidenses para 1991-2005, la RSC es una función creciente de la ISC: “las compañías tienen un incentivo para actuar de manera más socialmente responsable en orden a compensar acciones que son percibidas como socialmente irresponsables”, de ahí que la RSC tiende a ser más fuerte en los sectores que están más sujetos al escrutinio público (*Ibid.*, 2). Por último, el tercer motivo es que ese supuesto círculo virtuoso no toma en cuenta que “la autorregulación funciona mejor en una cultura que hace honor a la integridad y se preocupa tanto por los demás al menos tanto como por ganar dinero” (Lombardo y D’Orio 2012, 95). Dado el bajo nivel de desarrollo de la RSC de los GEP en Ecuador y sus disparatados márgenes de beneficio (Acosta y Cajas 2015), la conclusión obvia que aplica en este contexto es que “la regulación externa es más necesaria” (Lombardo y D’Oria 2012, 95) y, por ende, se precisa más intervención del Estado para inducir los comportamientos responsables innovadores.

De hecho, existe toda una corriente de literatura crítica que avala esta posición, y que va más allá de las razones aducidas por el “problema de identidad de origen” de la RSC (información imperfecta, externalidades y existencia de *free riding*). Este cuerpo de literatura remite al control democrático de la irresponsabilidad, que está en la esencia jurídica y el *ethos* y *habitus* de las empresas capitalistas (Bowd y Tench 2009; Ireland 2010): “controlar la irresponsabilidad es más importante en la práctica que promover la RSC” (Popa y Salanță 2014, 144). Para McNerney (2007, 172) “las medidas de RSC voluntaria deberían complementar no suplantar la regulación estatal”, que es el mecanismo más eficiente para abordar los fallos del mercado: “solamente unas instituciones estatales fuertes pueden promover el crecimiento económico y reducir las externalidades negativas”, lo cual es especialmente pertinente para los países en desarrollo (*Ibid.*, 194). La RSC carece de mecanismos de aplicación (*enforcement*) y la ausencia de una supervisión estatal lo único que conduce es a incentivar los comportamientos laxos e irresponsables (*Ibid.*, 175, 183). Ello, por cierto, aplica también al Pacto Global, considerado por muchos como una forma de *bluwashing*,



“donde las corporaciones envuelven sus credenciales en el bandera azul de NNUU para escapar del escrutinio de sus acciones a nivel global” (Domínguez 2012, 22; Banerjee 2014, 87; Fichter 2014, 19). Si consideramos cuatro tipos ideales de compañías (A: aquellas que conocen la ley y están dispuestas a seguirla; B: aquellas que no conocen la ley pero estarían dispuestas a cumplirla; C: aquellas que conocen la ley y no la quieren seguir; y D: aquellas que no conocen la ley y no desean estar sujetas a regulación), la teoría neoliberal de la RSC (autorregulación) aplicaría a las compañías A y B (en este último caso como enfoque educativo). Desgraciadamente, en la realidad también existen compañías de tipo C y D para las que esa concepción de la RSC es inoperante: la regulación estatal en ese caso es necesaria no solo para obligar al cumplimiento de ley bajo amenaza de sanción, sino para forzar la cooperación de estas compañías recalcitrantes y restringir el problema del *free rider*; además, el cumplimiento “espontáneo” por parte de las empresas A y B ocurre dentro de un sistema de regulación comprensivo que provee sanciones (multas, avisos, suspensión de licencias y denegación de permisos para operar, requerimientos, inspecciones) por incumplimiento e incentivos (fiscales y de otro tipo) por cumplimiento (McInerney 2007, 175, 185-190).

Este no es un marco hiper-intervencionista, sino de *minima moralia*, ya que si “la ley [como base de las políticas públicas] a menudo articula un mínimo común denominador del comportamiento socialmente aceptable”, la ética “articula estándares de conducta que van más allá de lo legalmente requerido” (Epstein 2007, 210, 212). En el contexto de internacionalización empresarial actual, se necesita un marco legal nacional e internacional (multilateral) que fije las reglas de juego de los comportamientos corporativos deseables (Epstein 2007, 219; Chatterji y Listokin 2007, 52; Banerjee 2014, 92). La razón es simple: los actores privados “no tienen la autoridad para crear y mantener un marco regulatorio dentro del cual operan”; solo los gobiernos aúnan legitimidad democrática, autoridad y capacidades para llevar a cabo esa tarea, máxime cuando lo que es afectado es el interés público (Banerjee 2014, 87-88). El movimiento de la *coercive corporate*

accountability, que forma parte de esta corriente crítica, reafirma la autoridad de los Estados y las instituciones intergubernamentales (organismos multilaterales de NNUU) para la regulación efectiva de las corporaciones, y “ha comenzado a cuestionar no sólo la creencia que la RSC se puede lograr mediante la autorregulación voluntaria de las propias empresas sino el consenso neoliberal acerca del rol del Estado” y las ideas de que el mercado libre y la maximización del valor para el accionista favorecen el interés general (Utting y Marques 2010, 5, 11, 14; Ireland y Pillay 2010, 95-96; Van Tulder 2010, 172).

Algunos países en desarrollo han empezado a construir un marco regulatorio para la RSC, en lo que se conoce como RSC obligatoria (*mandatory CSR*) (Ragoodo 2013). Indonesia tiene desde 2007 una Ley de Inversión Corporativa que exige a las compañías la implementación de programas de RSC. En 2009, Mauricio aprobó una Ley de Financiación que obliga a invertir el 2% de los beneficios en programas de RSC, identificados por el Estado, a todas las organizaciones lucrativas. India aprobó en 2013 la Ley de Compañías que obliga a las grandes corporaciones a gastar el 2% de sus beneficios en actividades de RSC. Y en 2014, Ecuador y Sudáfrica presentaron en el Consejo de Derechos Humanos de NNUU una resolución, que fue aprobada con el apoyo de otros 20 países en desarrollo, al objeto de crear un instrumento internacional legal y vinculante sobre las obligaciones de las multinacionales en cuanto a los derechos humanos (Ragoodo 2013; Fichter 2014, 22; Frynas y Stephens 2015, 502; Boddewyn 2016, 16). Autores como Coraggio reclaman para el Ecuador que el Estado induzca en el sector privado empresarial “grados crecientes de solidaridad bajo la forma de efectiva responsabilidad social: aportar con sus impuestos, minimizar la exclusión social por despidos o trabajo en negro o bajos salarios, así como la explotación de los ecosistemas, apoyar los proyectos de desarrollo de la EPS, superar la manipulación simbólica (*marketing social*)” (Coraggio 2011, 404-405; 2013b, 66). Se trata de un planteamiento crítico con el enfoque neoliberal de la RSC al que se contraponen la “efectiva responsabilidad social” (la que remite al cumplimiento de obligaciones legales determinadas por el Estado).



CONSIDERACIONES FINALES: DE LOS SUEÑOS NECESARIOS A LAS REALIDADES ALCANZABLES

Teniendo en cuenta el desfase en la aportación al PIB de la EPS (menos del 15%) y de los GEP (indicada indirectamente por su facturación, equivalente a casi el 50% y más del 80% cuando se toma como referencia el ranking de las 1.000 mayores empresas del país)¹⁵ es importante recordar tres puntos clave del modelo dual integrado acerca de las posibilidades de propiciar, en una convergencia desde abajo y desde arriba, un cambio de la matriz productiva: primero, la necesidad de articular ideológicamente las dos vertientes del modelo; segundo, su promoción por “instituciones separadas”; y, tercero, no olvidar que la estrategia de crecimiento desde arriba es la que tiene que financiar la estrategia de crecimiento desde abajo (Pérez 2010, 131, 135). Ello traslada al diálogo del Gobierno con el sector privado empresarial una gran parte de la responsabilidad del cambio de la matriz productiva, mientras que, por el carácter fuertemente intensivo en empleo de la EPS, el desafío en este sector será lograr, como señala Jeannette Sánchez (2014, 16), su “vinculación empoderante [con las cadenas de valor], que tenga ventajas en términos de transmisión tecnológica y de conocimiento sin dependencia, que ayude a acelerar los procesos de fortalecimiento de talento humano y mejoramiento de la productividad, y que admita condiciones justas de negociación”. Todo ello en un marco de políticas de fortalecimiento de las capacidades, los activos (incluyendo la recuperación de empresas, tierras y territorio, suelo urbano y conocimientos), el apoyo a la organización y el acceso a los mercados, que debe tener un fuerte anclaje en los territorios. Y también con una mayor coherencia institucional para la creación del sistema de ESS al que aspira la Constitución, sobre la base de transversalizar

¹⁵ Véase el Ranking 1000 Empresarial 2015 de Ekos. *El portal de negocios del Ecuador*, <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=6259>

la EPS en las políticas macroeconómica, financiera, fiscal y sectoriales (Sánchez, 2014, 13, 16-17; 2016; Coraggio 2014b, 32-33). Tal despliegue se debería hacer naturalmente con la contrapartida de “un compromiso de mejoramiento en las condiciones de productividad y eficiencia” por parte de los actores de la EPS (Sánchez, 2014, 13).

Con respecto a los GEP, la Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas (APP) y la Inversión Extranjera (2015) se puede considerar como una ventana de oportunidad para orientar de una manera más sofisticada al sector privado empresarial hacia el deseado cambio de la matriz productiva, estimulando comportamientos innovadores social y ambientalmente responsables, por más que el instrumento de APP se pueda criticar por estar demasiado desequilibrado a favor de los intereses de una de las partes¹⁶. Ahora bien, si se pretende que el cambio de la matriz productiva sea incluyente, como se repite hasta 32 veces en la ENCMP (Vicepresidencia 2015, *passim*) se necesitarán medidas para desconcentrar los GEP, lo que podría significar ir más allá de la RSC mediante una socialización de las corporaciones (Sandoval 2015, 619). Estas serían sin duda las primeras afectadas por la necesaria reducción de las desigualdades de recursos, ingresos y oportunidades que la literatura sobre las trampas de renta media

16 La literatura crítica reciente sobre las APP permite vislumbrar un panorama mucho menos alentador que el que cantan los panegíricos neoliberales de los organismos internacionales sobre este instrumento de financiación (véase, por ejemplo, EIU 2014), ahora denominado performativamente “alianzas incluyentes para el desarrollo” (WEF 2014). Sin embargo, hay ya un registro amplio de muchos casos de fracaso de APP que han obligado a socializar las pérdidas privadas; la comparación entre el desempeño de empresas públicas y APP indica que el coste para el contribuyente de las infraestructuras o servicios es mayor con APP; la divergencia de intereses (públicos y privados) se concilia difícilmente con la ideología *win-win* de las alianzas, que sustituyen la relación jerárquica Estado-mercado por un proceso de negociación que da el poder discursivo y estratégico a las empresas; los beneficios de las alianzas se reparten muy desigualmente a favor del sector privado (todo el mundo gana cuando la alianza funciona, pero algunos ganan mucho más que otros pese a la diferencia de recursos aportados, que es siempre menor por parte del sector privado); y las APP bajo la modalidad de *outsourcing* multiplican los riesgos de corrupción en los procesos de adjudicación de las concesiones y la gestión y renegociación de los contratos, favoreciendo las puertas giratorias entre sector público y privado en detrimento del interés general. Sobre estos aspectos véase Schmidpeter y Moritz (2013), Banerjee (2014, 90), Hall (2014) y Dávid-Barret (2015).



reconoce como uno de los factores críticos que bloquean la graduación en desarrollo de países como Ecuador (Domínguez y Caria 2014, 36-37). Existe una percepción generalizada de que la redistribución de ingresos realizada a través de políticas sociales de apoyo directo a las familias (como parte de la EPS) no ha generado un modelo económico más democrático y menos concentrado, sino una lógica clientelar-dependiente que mantiene el desempleo y el subempleo (en donde se mueven las unidades económicas populares de la EPS) en niveles demasiado elevados, mientras que las estructuras de lo que Piketty (2014, 173) denomina el capitalismo patrimonial siguen intactas: la concentración del capital es superior (0,955 de coeficiente de Gini) a la ya de por sí elevada concentración de la tierra (0,800) y el sector privado empresarial alcanzó un coeficiente de Gini de facturación para 2014 del 0,833 (Domínguez y Caria 2014, 37; Acosta y Cajas 2015; Larrea y Greene 2015, 24-27, 36-39).

La reducción de las desigualdades (que son más elevadas de lo que indican las cifras oficiales obtenidas a partir de las encuestas de hogares, por más que la tendencia a la reducción haya sido incontestable)¹⁷ implicaría un paquete de reformas estructurales que afectan a varios frentes: al pacto fiscal, con políticas de profundización de la redistribución estática (vía ingresos por rentas, utilidades y patrimonio) y dinámicas (vía gasto público); al sistema de distribución de la propiedad de recursos naturales clave (tierra y agua); al sistema educativo como factor de movilidad social (y no de reproducción de la inequidad), que, combatiendo las desigualdades verticales y horizontales, favorezca la ampliación de las clases medias y el elemento meritocrático en la selección de la burocracia del Estado; y al poder de los monopolios y oligopolios mediante la intensificación

17 Al igual que ocurre en otros países de la región, si se consideran los ingresos imputados por el capital los coeficientes de Gini se disparan. En el caso de Ecuador, los cálculos de Larrea y Greene (2015, 48) arrojarían una cifra del 0,786, 0,300 puntos superior a las cifras del INEC, con el 1% más rico de la población (20.000 hogares) disfrutando del 54% del PIB.

del trabajo de la Superintendencia de Control de Poder de Mercado para limitar la altísima concentración de la mayoría de los sectores, favorecer la entrada de más operadores (incluida la inversión exterior) y, eliminando barreras de entrada, reducir, así, los exagerados márgenes de beneficio empresarial existentes en el país, que son parte (a duras penas reconocida) de su problema de competitividad (Domínguez y Caria 2014, 36-37; Acosta y Cajas 2015; Larrea y Greene 2015, 35-38).

Además de convertir el bono de desarrollo humano en un bono productivo (Acosta y Cajas 2015), el Gobierno debería trasladar la normatividad constitucional a la realidad con la creación de un sistema económico social y solidario reforzando su alianza con la base social de la EPS. Se trataría de un reformismo radical que combina las reformas estructurales mencionadas arriba con el apoyo de los actores populares (Sandoval 2015, 621). Las posibilidades políticas, que dependerían de las fuerzas de esta coalición respecto al poder del bloque que debería enfrentar, han sido sistematizadas por Erik Ohlin Wright (2015) en su proyecto de investigación sobre las “utopías reales” y estarían más cerca de las estrategias de domesticación (*taming*) y erosión, que las de ruptura (inviabile por el contexto internacional) y escape (limitada a las acciones individuales de simplicidad voluntaria) del capitalismo. La primera de esas posibilidades políticas se puede contemplar como una estrategia *top-down* de neutralización de daños del capitalismo (que produce exclusión y desigualdad a nivel macro y externalidades negativas sociales y ambientales a nivel micro) por medio de las políticas públicas de corte genuinamente socialdemócrata. La segunda (erosión) es la que se concretaría en el fortalecimiento de la EPS que, de abajo-arriba, debería ir colonizando el ecosistema capitalista a partir de nichos acumuladores de espacios y formas de actividad económica emancipadoras, como las de la ESS. Obviamente la combinación de ambas estrategias parece en teoría la versión más viable: domesticar el capitalismo es lo que permitiría su erosión, mientras que la erosión del poder de los GEP es lo que haría el capitalismo más domesticable/razonable.



En todo caso, en vez de seguir soñando con desbloquear la conexión, confirmada empíricamente entre distribución concentrada de recursos e ingresos, baja diversificación productiva y débil capacidad de innovación (Cimoli y Rovira 2008, 328), el Gobierno podría mientras tanto promover una nueva ética normativa empresarial mediante instrumentos de meta-regulación de la RSC que están al alcance de la mano. La meta-regulación de la RSC es un instrumento de *soft regulation* que está en la intersección entre la regulación legal y la autorregulación empresarial: se centra en el modo en que la primera puede desarrollar una cultura de RSC en las economías en desarrollo, donde la regulación civil (a través de las presiones de la ONG y los medios de comunicación) y la legal (a través de las agencias públicas) todavía no tiene la suficiente fuerza ni capacidades, respectivamente, para ese propósito de promocionar los comportamientos empresariales responsables. La meta-regulación es una estrategia regulatoria que suele usarse para mejorar el cumplimiento de estándares ambientales por medio de programas de educación y formación, la implementación de reglas más exigentes de higiene y seguridad laboral, la promoción de la gestión de la diversidad y el diálogo empresarial con las partes interesadas internas y externas, o la adherencia a principios de libre competencia y juego justo (Rahim 2013b; Ragodoo 2013; Banerjee 2014, 91).

Dicho de otra manera, se trata de cambiar el *habitus* (recuérdese: de los “principios generadores y organizadores de prácticas y representaciones que pueden estar objetivamente adaptadas a su fin... y el dominio expreso de las operaciones necesarias para conseguirlos”; Bourdieu 1980, 92) y de infundir un nuevo *ethos* en la autorregulación de las corporaciones, basado en los principios de la RSC normativa: la que implica el diálogo con todos los *stakeholders* no solo con los accionistas obsesionados por el beneficio (Rahim 2013b; Spitzack 2013). Aunque la RSC normativa sea una idea proyccionista que idealiza las corporaciones (como organizaciones que deberían contribuir al bien común), y no cuestiona ni la propiedad privada ni la acumulación de capital (Sandoval 2015, 612-614), la meta-regulación serviría para acortar la brecha entre el

desigual poder de las corporaciones y las expectativas sociales en torno a su responsabilidad, activando la “Ley de Hierro” de Davis (1973).

Las iniciativas de meta-regulación características se refieren a la obligatoriedad para las compañías de determinado tamaño de presentar memorias de sostenibilidad (de acuerdo al triple balance económico, social y ambiental) en las que terceras partes verifiquen si las empresas han ido voluntariamente más allá de la legislación de manera efectiva, o el establecimiento de responsabilidades penales para las compañías (para los accionistas, desbordando la responsabilidad limitada a la propiedad de sus acciones) por determinados daños sociales y ambientales (Rahim 2013b; Banerjee 2014, 92). En el caso de Ecuador, la meta-regulación ya está contemplada en la ENCMP, cuando se habla de “institucionalizar la inclusión de cláusulas vinculantes de comportamiento económico en los instrumentos de incentivos o concesión, acuerdos y contratos suscritos por el Estado” (Vicepresidencia 2015, 60). Pese a que Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera no tiene ni una sola mención a la RSC (salvo en el preámbulo, donde remite a los arts. 285 y 300 de la Constitución que establecen, respectivamente, incentivos a la inversión en la producción de bienes y servicios “socialmente deseables y ambientalmente aceptables”, y estímulos de las políticas tributarias a las “conductas ecológicas sociales y económicas responsables”) ni al cambio de la matriz productiva, sería posible recurrir a la meta-regulación para estimular y premiar a las empresas que se incorporen a determinados estándares de RSC internacionalmente reconocidos (por ejemplo el Global Compact, que además contempla varios niveles de compromiso vinculados a la calidad de los reportes de sostenibilidad) convirtiéndolo en un requisito o premiándolo en los pliegos de bases administrativas, técnicas y económico-financieras para la valoración de los proyectos en los concursos públicos de selección de gestores privados por parte de la entidad pública delegante (Gobierno Central o GAD). Los informes de sostenibilidad exigidos podrían ser verificados por un Observatorio de la RSC en el que se integrasen –además de las universidades y grupos de la sociedad civil que cumplan



de una vez su función de *watch dogs* de las empresas y los comités de usuarios— organizaciones de la EPS, para las que también, por cierto, la Constitución prevé que tengan comportamientos sociales y ambientales responsables (arts. 66 num. 15 y 306).

Aceptando las críticas que se puedan hacer a las iniciativas internacionales de *soft law* y los sistemas de reporte por su carácter de marketing o *greenwashing* (Lauesen 2013b y 2013c; Ennals 2013a y 2013b; Schreck 2013; Jahdi 2013; Becker-Olsen y Potucek 2013), la meta-regulación de la RSC sería un primer paso para inducir, por el eje de la legislación de la escalera de la RSC (Figura 1), la aparición de *first movers*. Ello podría desencadenar luego el proceso virtuoso auto-inducido de innovación empresarial (y social) a través de una regulación cada vez más estricta de la ISC (y el fortalecimiento de la EPS), que hiciera de la RSC normativa la manera aceptable de realizar negocios en convergencia con el *ethos* de un sistema económico social y solidario para el BV como ideal de buena sociedad.

Bibliografía

- Acosta, A. y Cajas, J. (2015). "Ecuador: La herencia económica del correísmo. Una lectura frente a la crisis", en <http://www.sinpermiso.info/textos/ecuador-la-herencia-economica-del-correismo-una-lectura-frente-a-la-tesis>.
- Álvarez, N. (2015). "Los Objetivos de Desarrollo Sostenible y la Economía Social y Solidaria", en <http://www.elsalmoncontracorriente.es/?Los-Objetivos-de-Desarrollo>.
- Andino, V. (2014). "Continuidades y rupturas entre los enfoques de economía solidaria y desarrollo local", en Y. Jubeto, L. Guridi y M. Fernández-Vila (eds.), 59-148.
- Andrade, M.C., Cáceres, M. y Vásquez, A. (2014). "Cosmovisión andina, *Sumak Ally Kawsay* y economía comunitaria", en Y. Jubeto, L. Guridi y M. Fernández-Vila (eds.), 149-210.
- Banerjee, S.B. (2014). "A critical perspective on corporate social responsibility", *Critical Perspective on International Business*, 10 (12), 84-95.
- Becker-Olsen, K. y Potucek, S. (2013). "Greenwashing", en S.O. Idowu (ed.), 1318-1323.
- Bénabou, R. y Tirole, J. (2010). "Individual and Corporate Social Responsibility", *Economica*, 77 (1), 1-19-
- Boddeyn, J.J. (2016). "International business-government relations research 1945-2015: Concepts, typologies, theories and methodologies", *Journal of World Business*, 51 (1), 10-22.
- Bourdieu, P. (1972). *Esquisse d'une théorie de la pratique*. Paris: Droz.
 — ([1980] 1991). *El sentido práctico*. Madrid: Taurus.
 — (2001). *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires: Manantial.
- Brady, C y Baraka, D.C. (2013). "Integrated Reporting", en S.O. Idowu (ed.), 1460-1468.
- Brueckner, M. (2013). "Corporation as Psychopath", en S.O. Idowu (ed.), 613-618.
- Caillé, A. (2009). "Sobre los conceptos de economía en general y de economía solidaria en particular", en J.L. Coraggio (org.), 11-39.
- Capdevielle, J. (2011). "El concepto de *habitus*: «con Bourdieu y contra Bourdieu»", *Anduli*, 10, 31-45.
- Caria, S. y Domínguez, R. (2016). "Ecuador's Buen vivir. A New Ideology for Development", *Latin American Perspectives*, 43 (1), 18-33.



- Castelo, B.M. (2013). "Economic-sociological Perspectives on CSR", en S.O. Idowu (ed.), 903-909.
- Chatterji, A. y Listokin, S. (2007). "Corporate Social Irresponsibility", *Democracy A Journal of Ideas*, 3, 52-63.
- Cimoli, M. y Rovira, S. (2008). "Elites and Structural Inertia in Latin America: An Introductory Note on the Political Economy of Development", *Journal of Economic Issues*, 52 (2), 327-347.
- CNFPS (2015). *Economía y finanzas populares y solidarias para el buen vivir en Ecuador*. Quito: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias.
- Coraggio, J.L. (2009). "Polany y la economía social y solidaria en América Latina", en J.L. Coraggio (org.), 95-133.
- (2011). *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital*. Quito: Abya-Yala.
 - (2013a). "La economía social y solidaria: hacia la búsqueda de posibles convergencias con el Vivir Bien", en I. Farah y V. Tejerina (coords.), *Vivir bien: Infancia, género y económica. Entre la teoría y la práctica*. La Paz: CIDES-UMSA, 215-256.
 - (2013b). *Fundamentos de economía social y solidaria*. Quito: IAEN.
 - (2014a). "La economía social y solidaria, y el papel de la economía popular en la estructura económica", en IEPS, 21-44
 - (2014b). "La presencia de la Economía Social y Solidaria y su Institucionalización en América Latina", *UNRISD Occasional Paper*, 7.
 - org. (2009). *¿Qué es lo económico?* Materiales para un debate necesario contra el fatalismo. Quito: Abya-Yala.
- Coraggio, J.L., Laville, J.L. y A.D. Cattani orgs. (2013). *Diccionario de la otra economía*. Los Polvorines: Ediciones UNGS.
- Cruces, A. et al. (2015). "The growth-employment-poverty nexus in Latin America in the 2000s. Ecuador country study", *WIDER Working Paper*, 2015/076.
- Darcy, K. (1999). "Ethics and corporate leadership", en R.E. Frederik (ed.), *A Companion to Business Ethics*. London: Blackwell Publishers, 399-408.
- Das Gupta, A. (2013a). "Base of the Pyramid", en S.O. Idowu (ed.), 148-154.
- (2013b). "Corporate Social Innovation", en S.O. Idowu (ed.), 551-557.
- Dash, A. (2014). "Toward an Epistemological Foundation for Social and Solidarity Economy", *UNRISD Occasional Paper*, 3.

- Dávalos, X. (2012). "Las políticas públicas para la ESS en Ecuador, el estado del conocimiento: líneas de investigación en marcha en distintas instituciones y las prioridades de investigación", en J.L. Coraggio (ed.), *Conocimiento y políticas públicas de Economía Social y Solidaria problemas y propuestas*. Quito: IAEN, 187-216.
- Dávid-Barret, E. (2015). "The state-private interface in public service provision", *Developmental Leadership Program State of the Art*, 6.
- Davis, K. (1973). "The Case for and against Business Assumption of Social Responsibilities", *The Academy of Management Journal*, 16 (2), 312-332.
- Del Baldo, M. (2013). "Inclusive Business", en S.O. Idowu (ed.), 1392-1400.
- Domínguez, R. (2012). "La dimensión internacional de la Responsabilidad Social de la Empresa", en L. López Cumbre (coord.), *Autonomía y Heteronomía en la Responsabilidad Social de la Empresa*. Granada: Comares, 13-46.
- y Caria, S. (2014). "Cambio estructural y trampa de renta media en Ecuador", *Pre-Textos Para el Debate*, Universidad Andina Simón Bolívar, 4.
- El-Masry, A. y Kamal, N. (2013). "Global Governance and CSR", en S.O. Idowu (ed.), 1248-1254.
- Ennals, R. (2013a). "Soft Law", en S.O. Idowu (ed.), 2270-2273.
- (2013b). "UN Global Compact", en S.O. Idowu (ed.), 2589-2592.
- Epstein, E.M. (2007). "The Good Company: Rhetoric or Reality? Corporate Social Responsibility and Business Ethics", *American Business Law Journal*, 44 (2), 207-222.
- EUI (2014). *Evaluando el entorno para las asociaciones público-privadas en América Latina y el Caribe. Infrascopio 2014*. The Economist Intelligence Unit y BID/FOMIN.
- Ferraton, C. (2009). "De Mauss a la economía solidaria", en J.L. Coraggio (org.), 63-75.
- Ferrer, A. (2010). "Raúl Prebisch y el dilema del desarrollo en el mundo global", *Revista de la CEPAL*, 101, 7-15.
- Fichter, M. (2014). "Barajar y dar de nuevo. Hacia un mayor control democrático de las empresas multinacionales", *FES Análisis de Política Interacional*.
- FOMIN (2015). *El fenómeno de las empresas B en América Latina. Redefiniendo el éxito empresarial*. New York: Fondo Multilateral de Inversiones (BID).



- Frederiksen, C.S. y Nielsen, M.E.J. (2013). "Ethical Egoism & CSR", en S.O. Idowu (ed.), 1065-1070.
- Frynas, J.G. (2008). "Corporate Social Responsibility and International Development: Critical Assessment", *Corporate Governance*, 16 (4), 274-281.
- Frynas, J.G. y Stephens, S. (2015). "Political Corporate Responsibility: Reviewing Theories and Setting New Agendas", *International Journal of Management Reviews*, 17 (4), 483-509.
- Gaiger, L.I. (2013). "Emprendimiento económico solidario", en J.L. Coraggio, J.L. Laville y A.D. Cattani (orgs.), 184-193.
- Godwyn, M. (2013). "Critiques of Corporate Social Responsibility", en S.O. Idowu (ed.), 639-642.
- GTEISS (2014). *La Economía Social y Solidaria y el Reto del Desarrollo Sostenible*. Ginebra: Grupo de Trabajo Interinstitucional de Naciones Unidas sobre Economía Social y Solidaria.
- Guerra, E. (2010). "Las teorías sociológicas de Pierre Bourdieu y Norbert Elias: los conceptos de campo social y *habitus*", *Estudios Sociológicos*, 38 (83), 383-409.
- Guridi, L. y Jubeto, Y. (2014). "Fundamentos conceptuales y principios de la economía social y solidaria", en Y. Jubeto, L. Guridi y M. Fernández-Vila (eds.), 17-58.
- Guridi, L. y Pérez-Mendiguren, J.C. (2014). *La dimensión económica del Desarrollo Humano Local: La economía social y solidaria*. Bilbao: Hegoa.
- Hall, D. (2014). *Why Public-Private Partnerships don't work. The many advantages of the public alternative*. Greenwich: Public Services International Research Unit.
- Hansen, E.G. y Große-Dunker, F. (2013). "Sustainability Oriented Innovation", en S.O. Idowu (ed.), 2407-2417.
- Hemingway, C.A. (2013). "Corporate Social Entrepreneurship", en S.O. Idowu (ed.), 544-551.
- Hinkelammert, F.J. y Mora, H. (2009). "Por una economía orientada hacia la reproducción de la vida", *Íconos. Revista de Ciencias Sociales*, 34, 39-49.
- (2013). "Economía para la vida", en J.L. Coraggio, J.L. Laville y A.D. Cattani (orgs.), 150-157
- Idemudia, U. (2103). "CSR and Poverty", en S.O. Idowu (ed.), 669-675.

- Idowu, S.O. ed. (2013). *Encyclopedia of Corporate Social Responsibility*. Heidelberg: Springer.
- IEPS (2014). *La economía Popular y Solidaria. El Ser Humano Sobre el Capital 2007-2013*. Quito: Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria.
- Ireland, P. (2010). "Limited liability, shareholder rights and the problem of corporate irresponsibility", *Cambridge Journal of Economics*, 34 (5), 837-856.
- y Pillay, R.G. (2010). "Corporate Social Responsibility in a Neoliberal Age", en P. Utting y J.C. Marques (eds.), 77-104.
- Jácome, V. (2014). *Introducción a la economía social y solidaria*. Quito: IAEN.
- Jahdi, (2013). "Marketing Communications and CSR", en S.O. Idowu (ed.), 1636-1642.
- Jeronen, E. (2013). "Sustainability and Sustainable Development", en S.O. Idowu (ed.), 2370-2378.
- Jones, B., Bowd, R. y Tench, R. (2009). "Corporate irresponsibility an corporate social responsibility: competing realities", *Social Responsibility Journal*, 5 (3), 300-310.
- (2013). "Corporate Social Irresponsibility", en S.O. Idowu (ed.), 557-560.
- Jubeto, Y. Guridi, L. y Fernández-Vila, M. eds. (2014). *Diálogos sobre Economía Social y Solidaria en Ecuador. Encuentros y desencuentros con las propuestas para otra economía* Bilbao: Hegoa.
- Kaplan, R. (2015). "Who has regulating whom, business or society? The mid-20th-century insitutionalization of «corporate responsibility» in the USA", *Socio-Economic Review*, 13 (1), 125-155.
- Kleinau, C., Kretzmann, C.W. y Zülch, H. (2014). "The Pursuit of Malevolence—Minimizing Corporate Social Irresponsibility to Maximize Social Welfare, SSRN, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2493183>.
- Knippenberg, L. y Jong, E.B.P. (2010). "Moralising the Market y Moralising the Firm. Towards a Firm-Oriented Perspective of Corporate Social Responsibility", *Journal of Business Ethics*, 96 (1), 17-31.
- Kolk, A., Rivera-Santos y Ruñín, (2014). "Reviewing a Decade of Research on the «Base/Bottom of the Pyramid» (BOP) Concept, *Business & Society*, 53 (3), 338-377.
- Kotchen, M.J. y Moon, J.J. (2011). "Corporate Social Responsibility for Irresponsibility", *NBER Working Paper*, 17254.



- Landes, X. (2013). "Pigouvian Taxation", en S.O. Idowu (ed.), 1846-1853.
- Larrea, C. y Greene, N. (2015). "De la lucha contra la pobreza a la superación de la codicia. Ecuador: inequidad social y redistribución del ingreso", en *La osadía de lo nuevo. Alternativas de política económica*. Quito: Abya-Yala y Fundación Rosa Luxemburgo, 12-59.
- Laurence, E.H. (2013). "Social Entrepreneurship", en S.O. Idowu (ed.), 2206-2213.
- Lauesen, L.M. (2013a). "Government (Role in Regulation, etc.)", en S.O. Idowu (ed.), 1275-1283.
- (2013b). "OECD Principles of Corporate Governance and CSR", en S.O. Idowu (ed.), 1771-1777.
- (2013c). "United Nations Global Initiatives", en S.O. Idowu (ed.), 2618-2625.
- Laville, J.L. (2009). "Con Mauss y Polanyi, hacia una teoría de la economía plural", en J.L. Coraggio (org.), 77-94.
- (2013a). "The Social and Solidarity Economy. A Theoretical and Plural Framework", *Draft paper prepared for the UNRISD Conference Potential and Limits of Social and Solidarity Economy*. Ginebra, Suiza, 6-8 mayo de 2013.
- (2013b). "Economía plural", en J.L. Coraggio, J.L. Laville y A.D. Cattani (orgs.), 157-163.
- (2013c). "Solidaridad", en J.L. Coraggio, J.L. Laville y A.D. Cattani (orgs.), 350-355.
- y Gaiger, L.I. (2013). "Economía solidaria", en J.L. Coraggio, J.L. Laville y A.D. Cattani (orgs.), 169-178.
- Lechat, N.M. (2013). "Economía moral", en J.L. Coraggio, J.L. Laville y A.D. Cattani (orgs.), 144-150.
- León, M.A. (2015). *Buen Vivir en el Ecuador. Del concepto a la medición. Libro Metodológico del Instituto Nacional de Estadística y Censos*. Quito: INEC.
- Lombardo, R. y D'Orio, G. (2012). "Corporate and State Social Responsibility: A Long-Term Perspective", *Modern Economy*, 3, 91-99.
- Marques, J.S. (2014). "Social and Solidarity Economy. Between Emancipation and Reproduction", *UNRISD Occasional Paper*, 2.
- Martín, E. (2009). "Habitus", en R. Reyes (dir.): *Diccionario Crítico de Ciencias Sociales*. Madrid y México: Plaza y Valdés, en <https://pendientedemigracion.ucm.es/info/eurotheo/diccionario/H/habitus.htm>.

- Martínez, L. (2009). "La Economía social y solidaria: ¿mito o realidad? *Íconos. Revista de Ciencias Sociales*, 34, 107-113.
- McInerney, T. (2007). "Puttin Regulation before Responsibility: Towards Binding Norms of Corporate Social Responsibility", *Cornell International Law Journal*, 40 (1), 171-200.
- Mideros, A. (2015). "Economía solidaria: crecer (re)distribuyendo para erradicar la pobreza", *Chakana. Revista de Análisis de la SENPLADES*, 8, 4-7.
- Munck, R. (2014). "Karl Polanyi para América Latina: desarrollo y transformación social", *Estudios Críticos del Desarrollo*, 4 (7), 9-40.
- Muñoz, P. (2015). "La Economía Popular y Solidaria, un eje clave del sistema económico", *Chakana. Revista de Análisis de la SENPLADES*, 8, 3.
- Orellana, E. (2014). "Los aspectos financieros del sistema de economía social y solidaria y sector financiero popular y solidario: microfinanzas, finanzas populares y finanzas solidarias", en Y. Jubeto, L. Guridi y M. Fernández-Vila (eds.), 283-331.
- Ospina, P. (2015). "Grandes empresas, crisis económica y revolución ciudadana", Plan V, 7 de diciembre, <http://www.planv.com.ec/historias/sociedad/grandes-empresas-tesis-economica-y-revolucion-ciudadana>.
- Pérez, C. (2010). "Dinamismo tecnológico e inclusión social en América Latina: una estrategia de desarrollo productivo basada en los recursos naturales", *Revista de la CEPAL*, 100, 123-143.
- Pérez-Mendiguren, J.C. y Etxezarreta, E. (2015a). "Los debates en torno a la Economía Social y Solidaria", *Centro de Documentación Hegoa. Boletín de recursos de información*, 42.
- (2015b). "Sobre el concepto de Economía Social y Solidaria: aproximaciones desde Europa y América Latina", *Revista de Economía Mundial*, 40, 123-144.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge Mass: Harvard University Press.
- Planken, B. (2013). "Definitions of Social Responsibility", en S.O. Idowu (ed.), 768-772.
- Popa, M. y Salanță, I. (2014). "Corporate social responsibility versus corporate social irresponsibility", *Management & Marketing. Challenges for the Knowledge Society*, 9 (2), 137-146.
- Preuss, L. (2011). "Innovative CSR. A Framework for Anchoring Corporate Social Responsibility in the Innovation Literature", *Journal of Corporate Citizenship*, 42, 17-31.



- (2013). “Corporate Social Responsibility”, en S.O. Idowu (ed.), 579-587
- Ragoodo, N. (2013). “Mandatory CSR”, en S.O. Idowu (ed.), 1625-1630.
- Rahim, M.M. (2013a). “Core Principles of CSR Approaches”, en S.O. Idowu (ed.), 467-474.
- (2013b). “Meta-Regulations Approach to CSR”, en S.O. Idowu (ed.), 1658-1665.
- Rivera, (2014). “The firm and corporative governmentality. From the perspective of Foucault”, *International Journal of Economics and Accounting*, 5 (4), 281-305.
- Rivoli, P. y Waddock, S. (2011). “«First they ignore you...»: The time-context dynamic and corporate responsibility”, *California Management Review*, 53 (2), 87-104
- Salmon, A. y Cattani, A.D. (2013a). “Ética económica”, en J.L. Coraggio, J.L. Laville y A.D. Cattani (orgs.), 210-216.
- (2013b). “Responsabilidad Social Empresarial”, en J.L. Coraggio, J.L. Laville y A.D. Cattani (orgs.), 318-323.
- Sánchez, J. (2014). “La necesaria integralidad de las políticas públicas para la economía social y solidaria”, en IEPS, 5-19.
- (2016). “Institucionalidad y políticas para la Economía Popular y Solidaria: Balance de la experiencia ecuatoriana”, en J.L. Coraggio (org.), *La economía social: enfoques latinoamericanos*. Buenos Aires: UNGS/CLACSO/DR&RD, en prensa.
- Sandoval, M. (2015). “From CSR to RSC: A Contribution to the Critique of the Political Economy of Corporate Social Responsibility”, *Review of Radical Political Economics* 47 (4), 608-624.
- Schaltegger, S. (2013). “Sustainable Entrepreneurship”, en S.O. Idowu (ed.), 2458-2462.
- Scherer, A.G. y Palazzo, G. (2007). “Toward a Political Conception of Corporate Responsibility: Business and Society Seen from a Habermasian Perspective”, *Academy of Management*, 32 (4), 1096-1120.
- Scherer, A.G., Palazzo, G. y Matten, D. (2014). “The Business Firm as a Political Actor: A New Theory of the Firm for a Globalized World”, *Business & Society*, 53 (2), 143-156.
- Schmidpeter, R. y Moritz, J. (2013). “Partnership”, en S.O. Idowu (ed.), 1819-1823.
- Schmitz, J. y Schrader, J. (2015). “Corporate Social Responsibility: A Microeconomic Review of the Literature”, *Journal of Economic Surveys*, 29 (1), 27-45.
- Schreck, P. (2013). “Disclosure (CSR Reporting)”, en S.O. Idowu (ed.), 801-810.

- Segal, L. y Lehrer, M. (2013). "The Conflict of *Ethos* and Ethics: A Sociological Theory of Business People's Ethical Values", *Journal of Business Ethics*, 114 (3), 513-528.
- Sheehy, B. (2015). "Defining CSR. Problems and Solutions", *Journal of Business Ethics*, 131 (3), 625-648.
- Silva, E.B. (2016). "*Habitus*: beyond sociology", *The Sociological Review*, 64 (1), 73-92.
- Singh, R., Bakshi, M. y Mishra, P. (2015). "Corporate Social Responsibility: Linking Bottom of the Pyramid to Market Development?", *Journal of Business Ethics*, 131 (2), 361-373.
- Sitnikov, C.S. (2013). "Triple Bottom Line", en S.O. Idowu (ed.), 2558-2564.
- Spitzeck, H. (2013). "Normative Versus Instrumental Corporate Responsibility", en S.O. Idowu (ed.), 1768-1770.
- Van Tulder, R. (2010). "Transnational Corporations and Poverty Reduction: Strategic and Regional Variations", en P. Utting y J.C. Marques (eds.), 151-179.
- Vicepresidencia (2015). *Estrategia Nacional para el Cambio de la Matriz Productiva*. Quito: Vicepresidencia de la República del Ecuador.
- Utting, P. y Marques J.C. (2010). "Introduction: The Intellectual Crisis of CSR", en P. Utting y J.C. Marques (eds.), 1-25.
— (eds.) 2010. *Corporate Social Responsibility and Regulatory Governance. Towards Inclusive Development?* New York: Palgrave MacMillan.
- Utting, P., van Dijk, N. y Matheï, M.A. (2014). "Social and Solidarity Economy. Is There a New Economy in the Making?", *UNRISD Occasional Paper*, 10.
- Vieser, W. (2014). *CSR 2.0. Transforming Corporate Sustainability and Responsibility*. Londres: Springer.
- WEF (2014). *Creating New Models Innovative Public-Private Partnerships for Inclusive Development in Latin America*. Ginebra: World Economic Forum.
- Wengler, J.C. y Utting, P. (2014). "Social and Solidarity Economy. A New Path to Sustainable Development", *UNRISD Brief Beyond 2015*, 05, marzo.
- Wright, E.O. (2015). "How to Be an Anticapitalist Today", *Jacobin*, 2 de diciembre, <https://www.jacobinmag.com/2015/12/erik-olin-wright-real-utopias-anticapitalism-democracy/>.
- Zu, L. (2013a). "Social Innovation", en S.O. Idowu (ed.), 2213-2223.
— (2013b). "Sustainability Risk Management", en S.O. Idowu (ed.), 2395-2407.



Julio Oleas-Montalvo

Comentario

En 1954 el caribeño W. Arthur Lewis, sir inglés y ganador del Nobel de Economía (1979), publicó en *The Manchester School* su memorable “Economic Development with Unlimited Supplies of Labour”. Según Lewis, “en la mayor parte de Asia la oferta de trabajo es ilimitada y la expansión económica no puede darse, ciertamente, por supuesta” (Agarwala y Singh, comps. 1973: 333), para postular que existen países con un sector capitalista “que utiliza capital reproducible y que paga a los capitalistas por el uso de éste” y con un sector “de subsistencia [que] es, por exclusión, toda aquella parte de la economía que no utiliza capital reproducible” (*Ibid.*, 339). En estos países “[el] capital y las nuevas ideas no están difundidos regularmente por toda la economía; se hallan altamente concentrados en un cierto número de puntos, desde los que se extienden hacia afuera”. Es más, “[en] las economías atrasadas el conocimiento es uno de los bienes más escasos, los capitalistas tienen experiencia de cierto tipo de inversión, por ejemplo, del comercio o de la agricultura de plantación, y no de otros tipos, por ejemplo, de las manufacturas, y se dedican a lo que saben. De este modo, la economía está frecuentemente desequilibrada en el sentido de que existe excesiva inversión en algunas partes y subinversión en otras” (*Ibid.*, 340). El problema central de estos países es la falta de ahorro y la lenta acumulación de capital, lo que no se debe a que son pobres, sino a que su sector capitalista es muy pequeño. Entonces, “[si] tuvieran un sector capitalista más amplio los beneficios serían una parte mayor de su renta nacional, y el ahorro y la inversión también serían relativamente mayores” (*Ibid.*, 348). Lewis recomienda, basado en este sistema dual con abundancia de mano de obra, promover la invasión del capitalismo en todos los recovecos de los países pobres en donde prime la “economía de subsistencia”.

En 2010 la venezolana-británica Carlota Pérez, investigadora y consultora internacional especializada en el cambio tecnológico, el

crecimiento, y la competitividad, publicó en el número 100 de la *Revista de la Cepal* el artículo “Dinamismo tecnológico e inclusión social en América Latina: una estrategia de desarrollo productivo basada en los recursos naturales”. Pérez propone, dado “el fuerte sesgo asiático” de la globalización, “identificar áreas con potencial tecnológico donde América Latina tenga una ventaja comparativa respecto de Asia” (Pérez 2010, 124). Resalta –al igual que Lewis– la abundancia de mano de obra característica de Asia, mientras que en América Latina destaca su riqueza en recursos naturales. A partir de esta constatación propone especializar a la región latinoamericana en “industrias de procesos” que “no son comúnmente intensivas en mano de obra [...] aunque puedan contribuir al crecimiento económico y al enriquecimiento en cuanto al capital humano y técnico –ambos cruciales para dar un salto adelante en el desarrollo–, no son suficientes para reducir el abismo entre ricos y pobres [...] Tampoco se puede confiar en el ‘efecto de filtración’ (*trickle down*) tan cuestionado por la experiencia histórica. Esto sugiere la necesidad de emprender acciones en favor del desarrollo en dos direcciones: «desde arriba» y «desde abajo». Por lo tanto, esta propuesta supone lo que podría llamarse un «modelo dual integrado»” (*Ibid.*, 124). Desde arriba, buscar la competitividad en los mercados mundiales. Y desde abajo, “actuar directamente en cada porción del territorio, en los niveles municipal y local, identificando, promoviendo, facilitando y apoyando las actividades de creación de riqueza dirigidas al mercado más adecuado: local o regional, nacional o global” (*Ibid.*, 124). “La acción «desde abajo» se dedicaría a la reducción de la pobreza y la acción «desde arriba» a la activación y fortalecimiento de los motores de crecimiento de la economía, con lo que proporcionaría los recursos para hacer viables ambas mitades” (*Ibid.*, 124-125).

Lewis escribió antes de que Theotonio dos Santos, Andre Gunder Frank, Ruy Mauro Marini o Immanuel Wallerstein afirmaran que (i) el desarrollo y el subdesarrollo son dos caras de una misma moneda; que (ii) el subdesarrollo no es ni una etapa de una trayectoria gradual hacia el desarrollo ni una precondition, sino una condición en sí misma; y que (iii) la dependencia produce relaciones específicas entre países y crea estructuras internas funcionales. De su lado Pérez (2010, 125) considera



que a partir de la revolución informática y la globalización, el contexto mundial ya no puede ser analizado en términos de dependencia.

Se pueden identificar más similitudes entre los trabajos de Pérez y Lewis, aunque a riesgo de incurrir en anacronismos innecesarios. Con lo reseñado, es suficiente concluir que ambos autores conforman una misma tradición de pensamiento que permite afirmar que “[la] premisa de toda esta interpretación –y la del artículo en su totalidad– es la condición de suma positiva de todas las estrategias de desarrollo exitosas (con la excepción de los países que compiten por el liderazgo en los primeros lugares)” (Pérez 2010, 125). En esa tradición de pensamiento, desarrollo y crecimiento económico son, en lo sustancial, la misma cosa. En esta misma línea se inscribe el texto comentado. El objetivo de cambio de la “matriz productiva” sigue evocando la idea desarrollista de crecimiento como base del proceso: desde abajo, a cargo de la economía popular y solidaria (EPS), y desde arriba, a cargo de los grandes empresarios privados (GEP).

En los países del Norte tanto como en los del Sur, las economías capitalistas están obligadas a crecer. El crecimiento estimula mecanismos de retroalimentación que tienden a impulsar al sistema “hacia cotas de crecimiento más altas”. Por el contrario, cuando el crecimiento del consumo se debilita y estanca, el sistema entra a zona de riesgo y sobrevienen las crisis. “El modelo capitalista no dispone de una vía sencilla para lograr un estado estacionario. Su dinámica natural lo impulsa hacia uno de dos estados: la expansión o el colapso” (Jackson 2011, 91). Tal vez esta necesidad estructural del sistema sea la causa de la exacerbada atención que prestan la inmensa mayoría de políticos y economistas a la tasa de crecimiento del PIB, hoy por hoy el indicador estrella del éxito social. En el momento presente ya no es posible, sin embargo, hacer abstracción de las condiciones biofísicas del planeta. El “«dilema del crecimiento» puede definirse mediante dos proposiciones:

- El crecimiento es insostenible; al menos en su forma actual. El creciente consumo de recursos y el aumento de los costes ambientales se añaden a las disparidades enormes en el bienestar social.

- “El «decrecimiento» es inestable; al menos bajo las presentes condiciones. El descenso de la demanda de consumo conduce a un incremento del desempleo, una disminución de la competitividad y una espiral de recesión” (*Ibid.*, 91).

Jackson propone un lúcido corolario para este “dilema”: “nos enfrentamos a un formidable desafío. Durante más de medio siglo, una forma limitada de florecimiento a través del éxito material ha impulsado nuestras economías. Pero resulta completamente insostenible tanto en términos ecológicos como sociales, y ahora está socavando las condiciones indispensables para una prosperidad compartida. Debemos dismantelar la visión materialista de la prosperidad. [...] La idea de una economía cuya función sea la de proporcionar las capacidades necesarias para el florecimiento dentro de límites ecológicos, nos brinda la imagen más creíble para sustituir a la economía actual” (Jackson 2011, 192-193).

El momento presente requiere un enfoque concreto de este objetivo: sustituir a la economía actual. Para un país como Ecuador, el dilema no es crecer o no crecer. Es ineludible identificar el tipo de crecimiento necesario para asegurar una prosperidad plena –es decir, no solo material, o materialista– y sostenible. Esto implicaría honrar los preceptos constitucionales contenidos en el Capítulo Séptimo (derechos de la naturaleza) y en los artículos 283 y 309 de la Constitución de la República del Ecuador de 2008. Es decir, no es solo un problema de tasa de variación del PIB; se trata de identificar el tipo de crecimiento que deben promover las políticas públicas. Esta es una tarea colosal y contrarreloj y que, por sus alcances, rebasa lo que por sí solo podría lograr un país cuya estructura económica, hoy por hoy, se encuentra pesadamente concentrada en la exportación de bienes primarios y de la extracción, y que aparentemente es muy resistente al “cambio de matriz productiva”, como se puede constatar al revisar las estadísticas de la cuenta corriente de la balanza de pagos o las cifras de valor agregado por rama de actividad proporcionadas por las cuentas nacionales de las últimas dos décadas. Tratando de hacer un ejercicio de coherencia global, el reto consiste en promover la transición hacia una economía post-carbono, lo que lleva



implícito el reto de la sostenibilidad o sustentabilidad –económica, social y ambiental. Para esto es necesario re-evaluar los conceptos de riqueza, patrimonio, ahorro, inversión y capital. Según la corriente principal del pensamiento económico, el capital (y en consecuencia el ahorro y la inversión) se circunscribe a la formación de capital fijo considerada en el Sistema de Cuentas Nacionales de Naciones Unidas, a los activos financieros y a otros objetos valiosos. Esta visión es la que corresponde a Thomas Piketty en su reciente y efímero *El capital en el siglo XXI*, por ejemplo. La idea central en el concepto de sustentabilidad es “mantener el «patrimonio natural», considerar a la naturaleza como un legado que hay que conservar, de modo que mantenga la capacidad de cumplir sus diferentes funciones” (Martínez-Alier y Roca 2013, 459). Es decir, conservarlo como proveedor de recursos (renovables y no renovables) para las actividades económicas; como sistema de absorción de residuos; y como proveedor de servicios esenciales para la vida (Martínez-Alier y Roca, 2013: 459-466).

La sustentabilidad de la prosperidad humana es un problema intertemporal de dotación de capital, no en el sentido estrecho e insuficiente de Piketty, sino en sentido amplio: económico, social y sobre todo ambiental. Lo que requiere asumir alguna noción operativa de sustituibilidad (propósito que desborda los objetivos de este comentario), y ampliar el análisis hacia el espacio de la ciencia posnormal de Funtowikz y Ravetz (1994) para asimilar nociones tan extrañas a la ciencia económica ortodoxa como la de entropía. Este no es solo un problema de ahorro e inversión para elevar los factores de productividad en la EPS, tratando de emular condiciones económicas que serían propias de las empresas de los GEP.

Es en estas condiciones en las que se inscribe la discusión sobre el *ethos* social y la ética del buen vivir en el Ecuador, país en el que la estructura constitucional propone un sistema económico social y solidario, con organizaciones económicas pública, privada, mixta y popular y solidaria. Bajo esta estructura, la EPS tiene objetivos establecidos en el artículo 4 de la Ley Orgánica de Economía popular y Solidaria, entre los que no se encuentran ni el productivismo en el que se basa toda

noción de competitividad, ni la acumulación capitalista. No se niega que existe un problema de productividad en buena parte de la EPS, pero este no debe tratarse como si las organizaciones de la EPS fueran proto-empresas llamadas a emular las prácticas de los GEP. Hacerlo implicaría que las organizaciones de la EPS deben asumir conductas económicas que inevitablemente las conducirían a adolecer de las mismas contradicciones fundamentales identificadas por Marx hace más de siglo y medio.

Queda por reflexionar si es posible subsumir los *ethos* de la EPS y de los GEP en la filosofía y práctica del *Sumak Kawsay* quechua, traducido en los Andes del Norte como BV. Hasta ahora, es evidente que este ha contribuido a “reforzar la multiplicidad de voces que desafían el sesgo antropocéntrico y expansionista de las concepciones eurocéntricas de desarrollo y progreso, heredadas por algunas versiones del DS [desarrollo sostenible]” (Vanhulst y Beling 2014, 61). Pero al mismo tiempo, el discurso del desarrollo sostenible de la corriente principal tiende porfiadamente a concebir el orden socioeconómico mundial en términos de *business-as-usual*, y parece resuelta a digerir el concepto de BV en el gran vientre de la noción eurocéntrica de bienestar. Desde el Sur es necesario evitar que esa digestión sea consumada. El BV “ofrece un potencial fresco y real, al menos mientras se lo entienda como un discurso que dialoga con otras y diversas perspectivas, en busca de un futuro sostenible, y no como el eco nostálgico de un pasado remoto desconectado de los debates contemporáneos. Si no se lo mira como ese eco nostálgico, puede ser un nuevo llamado a una reforma civilizatoria que, simultáneamente, rompe con, y continúa los pasos del DS” (Vanhulst y Beling 2014, 61). Algo más enérgica es la postura de Arturo Escobar, quien se muestra perplejo frente a “la aparente incapacidad por parte de desarrollistas y pensadores eurocéntricos de imaginar un mundo sin y más allá del desarrollismo y la modernidad [...] Ya no puede pensarse la modernidad como la Gran Singularidad, el atractor gigante hacia el cual todas las tendencias gravitan ineludiblemente, el camino a ser caminado por todas las trayectorias que desembocarían en un estado inevitablemente estable” (Escobar 2005, 30).



Bibliografía

- Agarwala, A.N. y S. P. Singh, comps. (1973). *La economía del subdesarrollo*. Madrid: Editorial Tecnos.
- Escobar, A. (2005). "El «postdesarrollo» como concepto y práctica social", en D. Mato (coord.), *Políticas de economía, ambiente y sociedad en tiempos de globalización*, Caracas: Universidad Central de Venezuela, 17-31.
- Funtowiks, Si. y Ravetz, J. (1994). "The worth of a songbird: ecological economics as a post-normal science", *Ecological Economics*, 10 (3), 197-207.
- Jackson, T. (2011). *Prosperidad sin crecimiento. Economía para un planeta finito*, Barcelona: Icaria Editorial / Intermón Oxfam.
- Martínez-Alier J. y Roca J. (2013). *Economía ecológica y política ambiental*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Pérez, C. (2010). "Dinamismo tecnológico e inclusión social en América Latina: una estrategia de desarrollo productivo basada en los recursos Naturales", *Revista de la CEPAL*, 100, 123-143.
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Vanhulst, J. y Beling A.E. (2014). "Buen vivir: Emergent discourse within or beyond sustainable development?", *Ecological Economics*, 101, 54-63.

EMPRENDIMIENTO PARA EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA Y EL BUEN VIVIR

| Gary Flor*

INTRODUCCIÓN

La presente investigación analiza la situación actual y perspectivas del ecosistema emprendedor en Ecuador, haciendo énfasis en la relación existente con el cambio de la matriz productiva y el Buen Vivir (BV). El trabajo inicia en esta introducción con una valoración de las principales corrientes de pensamiento referidas al emprendimiento, a fin de encuadrar teóricamente el diagnóstico del ecosistema emprendedor en el país.

Las primeras nociones de emprendimiento aparecen con la escuela de pensamiento fisiócrata en el siglo XVIII (aproximadamente desde 1750 al 1780), en donde se tuvo como mayor aportación al emprendimiento el hecho de haber establecido, aunque de manera informal, las primeras

* **Gary Flor.** Economista por la Universidad Central del Ecuador y MBA por la Escuela Politécnica Nacional. Es candidato a Doctor en Economía y Empresa por la Universidad de Oviedo. Profesor contratado en Creación de empresas en la Universidad Andina Simón Bolívar. Es presidente de CEFORCOM, una ONG que promueve el emprendimiento, y autor de varios libros sobre este tema. Sus publicaciones más recientes versan sobre el impacto el capital emprendedor en el crecimiento económico en países en desarrollo.



concreciones de empresa y de empresario, definiéndolos como las personas y el espacio que garantizan la propiedad privada de los medios de producción. Posteriormente, los economistas clásicos (entre los años 1776 y 1871) introdujeron, en sí, el concepto de economía de la empresa, evitando intencionalmente la utilización en sus esquemas teóricos de la noción de emprendimiento (Sauka 2008); esta omisión se debe a que la teoría clásica analiza situaciones en las cuales la acción del empresario es innecesaria, donde básicamente las fuerzas de mercado autorregulan las actividades económicas (Coyoumdjian 2008).

Schumpeter es considerado como el padre del emprendimiento, quien a partir de su popular concepto de destrucción creativa, afirma la existencia de empresarios que llevan a la práctica nuevas combinaciones productivas, es decir, una dinámica proveniente de la innovación de los emprendedores (Ocampo 2008). Para Schumpeter, esta dinámica constituye un motor vital en el desarrollo económico, puesto que los avances de las economías están determinados por la destrucción y/o creación de procesos o productos, y fundamentalmente, en las repercusiones que estos últimos generan sobre las funciones de producción en los mercados. Por lo expuesto, el entendimiento de las crisis y del crecimiento económico parte de la comprensión del emprendimiento como fuerza dinámica del capitalismo (Schumpeter 1934).

A diferencia de Schumpeter, la escuela austriaca retoma los preceptos de la economía clásica, al considerar como fuente de ineficiencia a la intervención del Estado en los mercados, por lo cual, conciben a la evolución de la humanidad como un proceso gestado por medio de las libertades de los individuos y la existencia de propiedad privada. Dentro de la escuela austriaca, los emprendedores son agentes que frente a circunstancias inciertas, responden con soluciones ante las condiciones existentes en el mercado (precios, ganancias, pérdidas etc.). Por lo cual, las innovaciones son el resultado de la libertad de los individuos y de la complejidad de las sociedades ante la incertidumbre, por medio de procesos de ensayo y error (Backhaus 2005).

Las propuestas posteriores de William Baumol (1990) denotan una importante influencia de la escuela austriaca, ya que afirma que el desarrollo de las sociedades y la innovación dependen de las condiciones y características sociales únicas que impulsan a actuar a las personas de cierta manera, las cuales no se limitan exclusivamente a los mercados. Sin embargo, difiere al asegurar que estas se encuentran determinadas por los incentivos de réditos existentes en ellas, los cuales generan emprendimientos positivos o negativos (incluso actividades criminales), por ello, el emprendimiento debe ser un tema de política pública. Contrario a la teoría schumpeteriana, afirma que la existencia de innovaciones no se limita a los beneficios en las cadenas productivas, ni a la disminución de costos, sino que, depende de los incentivos generados en las sociedades. Aquellas con sistemas anticompetitivos, corruptos, o con crimen organizado, pueden innovar de manera no productiva para un país, como es el caso de la innovación militar. Por lo cual, se atribuye al Gobierno un papel fundamental o clave en la generación de emprendimientos productivos, siendo una herramienta vital la promoción de leyes que permitan el desarrollo de la producción que fomente el bienestar y la riqueza.

Dentro de las nuevas tendencias teóricas del emprendimiento, los aportes más relevantes son los de Audretsch *et al.* (2007), quienes han dedicado sus investigaciones a comprobar empíricamente el aporte positivo del emprendimiento dentro del proceso de crecimiento económico, así como frente a conceptos integradores de desarrollo humano como la pobreza, el desempleo, entre otros (Couyoumdjian 2008; Benítez y Cabrera 2010). No obstante, muchas de estas investigaciones han sido cuestionadas debido a su aplicabilidad, y en especial, se ha criticado a aquellas que han determinado que se deben promover políticas dirigidas a incrementar la cantidad de negocios nuevos. La principal razón de dichas controversias surge por la evidencia empírica en torno a que el fracaso empresarial se encuentra relacionado a la antigüedad de la empresa (Dunne *et al.* 1988), existe un mayor fracaso en las jóvenes, por lo que se ha considerado que es más aceptable promover la conformación de empresas competitivas con potencial de crecimiento, antes que, negocios nuevos simplemente.



Para Kantis *et al.* (2004), el análisis de políticas de emprendimiento a nivel internacional tiene tres criterios en los que se ha justificado su creación: incrementar la base de futuros proyectos, llevar a la realidad los proyectos existentes y acelerar el crecimiento de empresas jóvenes. En este sentido, las políticas que mejores resultados han obtenido son aquellas que intervinieron en las tres dimensiones de manera paralela. Con este antecedente, hay que partir de la idea de que la base de una buena política de emprendimiento es un concepto socialmente aceptado del tipo de empresa que se requiere en un país, una noción que debe ser adaptable a las realidades locales y que no sea estacional, puesto que el dinamismo de un negocio sólo podrá evidenciarse en un tiempo (t_2) , en el futuro, donde la empresa demuestre su potencialidad, mas no en el momento que se concibe la idea (t_1) . A la hora de identificar un “público objetivo”, es mejor considerar la propuesta de valor de un proyecto, las capacidades o perfiles del equipo, entre otros (Kantis *et al.* 2012). Estos son solamente algunos de los referentes que tratan el tema del emprendimiento y sus aportes teóricos.

En los próximos acápite se hace mención a otros autores reconocidos en el área de la investigación, en la que se identifican las fortalezas y debilidades que se aprecian en los aspectos macroeconómicos, productivos, financieros, culturales, de innovación, tecnológicos, jurídicos y académicos, caracterizando dichos componentes a través de la revisión de diferentes variables relacionadas al emprendimiento (sección 1). En la sección 2, se analizan las razones por las cuales se llevan adelante los emprendimientos, vistos desde la perspectiva del BV (para resolver las necesidades de la gente y las comunidades en armonía con la naturaleza) o del cambio de la matriz productiva (para resolver problemas de crecimiento económico). En la sección 3 se identifican los distintos actores que intervienen en la generación de emprendimientos dentro del sistema económico social y solidario vigente en el país. En la sección 4 se realiza el estudio de la inclusión del emprendimiento en el Plan Nacional para el Buen Vivir (2013-2017). El trabajo cierra con las principales conclusiones.

1. EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR EN ECUADOR

El emprendimiento en Ecuador ha sido un tema gestionado históricamente de manera superficial dentro de las agendas de política pública de los gobiernos, motivo por el cual se han generado sólo esfuerzos aislados, normalmente amparados en doctrinas de fomento empresarial que consiguieron escasos resultados, como evidencia la posición relegada en términos de competitividad, productividad y desarrollo empresarial del Ecuador frente a otros grupos de países.

Además, el tradicional problema latinoamericano subsiste, un modelo primario exportador altamente dependiente a nivel presupuestario de los recursos naturales no renovables, que incrementan de manera constante el riesgo de caer en la denominada “enfermedad holandesa”, que se caracteriza por evidenciar las afecciones negativas existentes en ciertos países, como consecuencia de un incremento inmediato de sus ingresos debido al descubrimiento y/o explotación de una fuente de riqueza (generalmente asociada a un acervo natural) que es malgastada y que en lugar de generar el desarrollo esperado, incentiva el descuido de otras actividades productivas.

Una estrategia viable para transformar esta realidad es el fomento del emprendimiento y la innovación, que, además, se plantea como mecanismo de evolución del modelo económico vigente y como una acertada política implementada por economías que evidencian gratas experiencias de superación, como el caso de los llamados tigres asiáticos o el conocido grupo BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica). Es importante considerar que no se han establecido recetas únicas de implementación y seguimiento de políticas públicas para impulsar el emprendimiento y que, por el contrario, las mismas han surgido en base a una lógica de promoción de ventajas competitivas, aprovechamiento de potencialidades territoriales y optimización de la inversión social (Garcés 2015).

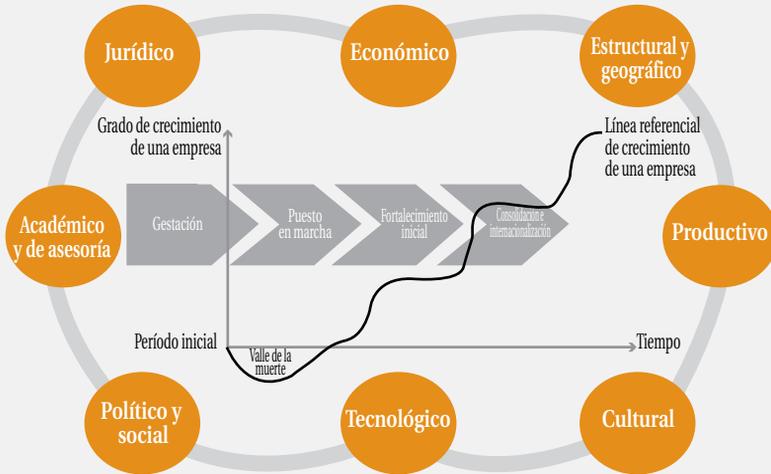


En América Latina, en general, y en Ecuador, en particular, las medidas estatales poseen una historia reciente, ya que se promulgan a partir de los años ochenta, para promocionar el autoempleo y generar igualdad de oportunidades frente a empresas consolidadas; sin embargo, no se enfocaron en emprendimiento, sino en apoyar a PYMES de manera general, mediante acciones gubernamentales limitadas, sin institucionalidad y que, por lo tanto, resultaron escasamente efectivas. Dichas estrategias intervinieron, en su mayoría, a través de subsidios a la demanda, suponiendo que las empresas pequeñas poseerían las capacidades para responder por sí solas a estímulos del mercado (Ferraro y Stumpo 2010).

Las políticas enfocadas netamente en emprendimiento en América Latina tienen períodos de gestación aún más reciente, se implantan a partir del año 2005 y sus promotores fueron Brasil y Chile. Éstas se orientaron a incentivar la creación de negocios y consolidar los existentes de menor escala, y fueron la base para que en la región se piense en una dimensión sistémica de largo plazo, adhiriendo, por ejemplo, factores de educación y cultura a estas políticas (Kantis *et al.* 2012).

Con el fin de realizar un diagnóstico de la situación actual del emprendimiento en Ecuador, en primera instancia, es necesario establecer una metodología clara que permita guiar los diferentes análisis a efectuar; para este particular, se ha considerado vital utilizar el concepto de “ecosistema de emprendimiento” como marco referencial, entendiéndolo como un conjunto de componentes y funciones articuladas a efectos del establecimiento de una sociedad emprendedora en el país. El ecosistema conjuga, a grandes rasgos, los esfuerzos institucionales, las acciones positivas, políticas de Gobierno, los sectores complementarios o conexos, los actores participativos y pasivos, el sector empresarial, el tercer sector y por supuesto, a los emprendedores. Para entenderlo, a continuación se presenta un gráfico que pretende exhibir sus múltiples componentes, etapas de acción y su sistematización de estructuras.

GRÁFICO 1.
Elementos del ecosistema emprendedor en Ecuador



Fuente: Garcés (2015).

En el Gráfico 1 se puede observar que el sistema parte, como eje central, del ciclo de vida que cumple un emprendimiento cuando se convierte en empresa, señalando una tendencia aleatoria debido a la incertidumbre propia de los emprendimientos, y a la realidad empresarial ecuatoriana y regional. Adicionalmente, detalla cuatro etapas de gestión sistemática en las cuales se enfocan las diferentes iniciativas de apoyo, como es el caso de la gestación, la puesta en marcha, una etapa de fortalecimiento inicial y finalmente la consolidación e internacionalización (Garcés 2015).

En la etapa de gestación se puede el ciclo de vida empieza con la gestión de incubación y acompañamiento, donde incluso en épocas actuales se necesita extender redes de contacto, acceder a recursos



financieros, abandonando el viejo concepto de brindar exclusivamente infraestructura para el desarrollo de planes de negocios. Posteriormente, viene la etapa de puesta en marcha, componente donde no necesariamente se pone a caminar a la empresa desde un inicio, puesto que muchas veces se considera la necesidad de un prototipado, de una validación del producto en el mercado o de obtener certificaciones. Sin embargo, el componente generalmente concibe al momento inmediato posterior a la inversión productiva inicial.

En tercer lugar se muestra la etapa de fortalecimiento inicial, en la cual se realiza la apertura de mercados, el establecimiento de redes del negocio, se desarrolla la experiencia de la actividad productiva, los canales de comercialización, se evalúa la flexibilidad de la empresa, entre otros. Para este componente, se requiere conocimiento empresarial, además de un acompañamiento y apoyo para generar la capacidad y sostenibilidad del negocio. La etapa de consolidación e internacionalización se caracteriza por el acceso a mercados externos, inversiones mucho más relevantes y la conversión en una mediana o gran empresa. Como último componente del gráfico, existen los principales elementos de influencia directa para conformar un ecosistema de apoyo al emprendimiento, que son los elementos económico, estructural y geográfico, productivo-financiero, cultural, tecnológico, social-político, académico y jurídico (véase resumen en el Cuadro 1).

El *entorno macroeconómico* es fundamental a la hora de emprender, su influencia condiciona el funcionamiento de las empresas en general y es por esto que los factores de crecimiento económico, exportaciones, importaciones, inversiones, o el mercado laboral, son aspectos periódicamente monitoreados desde el sector privado. El primer factor de análisis es la tasa de variación del PIB en Ecuador: a partir del 2010 (4%) se aprecia un descenso que hasta 2015 (2%), en razón que la situación macroeconómica es volátil y sensible a los shocks externos, principalmente derivados del descenso en el precio del petróleo, con una balanza comercial negativa, debido especialmente al escaso nivel de industrialización (12% aporte de la manufactura al PIB

en 2015), exportaciones sin crecimiento relativo desde el 2011, con participación promedio del 80% de productos primarios en el total de las exportaciones del país y falta de inversión extranjera directa en el mercado, con un promedio de 500\$ millones en los últimos años.

En lo que respecta al *elemento estructural*, se puede apreciar una leve mejora en las condiciones para hacer negocios en Ecuador, aunque se denota la ausencia de innovación y una importante participación del emprendimiento por necesidad, con presencia de considerables brechas de desarrollo empresarial frente a países avanzados. Según el Índice Global de Competitividad del Foro Económico Mundial, Ecuador en el 2016 está en el ranking 76 de 142 países, tomando en cuenta aspectos como los requerimientos básicos, potenciadores de eficiencia y factores de innovación y sofisticación de los negocios. De acuerdo al reporte del Doing Business del Banco Mundial en el 2015, Ecuador ocupó el puesto 115 de 189 países analizados, basándose en la evaluación de variables como la apertura de un negocio, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de las inversiones, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y resolución de insolvencia.

Otro indicador comúnmente utilizado es el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), el mismo que en 2015 ubica a Ecuador con la TEA (actividad emprendedora total) más alta de la región (33,6%), vale recalcar que en este país existe una fuerte presencia de negocios generados por necesidad y no por oportunidad. En 2008 el 28% de negocios fueron creados por necesidad y el 69% por oportunidad. Esta relación ha cambiado notablemente ya que en 2014 el 48,1% de negocios fueron creados por necesidad y el 32,6% por oportunidad, lo que demuestra el incremento de negocios de subsistencia en detrimento de los emprendimientos dinámicos en tan solo un año. Un último indicador es el Índice de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico (ICSEd) del Prodem de Argentina que en 2015 sitúa a Ecuador en el puesto 45 de 54 países, es decir, con condiciones poco favorables para el emprendimiento, analizando variables como el capital humano



emprendedor, cultura, condiciones sociales, sistema educativo, condiciones de la demanda, estructura empresarial, plataforma de ciencia y tecnología para la innovación, financiamiento, capital social y políticas y regulaciones.

Sobre el elemento *productivo-financiero* se puede manifestar que existe una alta presencia de micro, pequeñas y medianas empresas en el país (96% en promedio), generalmente con políticas enfocadas a la gran empresa, aunque los mercados continúan concentrados en sectores primarios o de escaso valor agregado. El mayor porcentaje de los negocios que se han creado en el país generalmente están relacionados con servicios orientados a los consumidores y a las empresas. Por su parte, los mercados financieros se han desarrollado en el componente crediticio, con ausencia de educación financiera y con excesiva evaluación de riesgos en la utilización de mecanismos de financiamiento no tradicionales. La principal fuente de adquisición de recursos financieros en el arranque de las nuevas empresas dinámicas y no dinámicas en Ecuador proviene de los ahorros personales de los fundadores, apreciándose la poca disponibilidad de recursos financieros existentes en el mercado para iniciar emprendimientos, por ejemplo, a través de mecanismos como el capital de riesgo, ángeles inversores o *crowdfunding*¹.

En lo que se refiere al *elemento jurídico*, es preciso señalar que en el país los marcos regulatorios relacionados al emprendimiento son recientes o están en creación, con normativas a nivel macro que no han llegado a lo local; la tramitología para crear empresas está en proceso de mejora, pero sigue siendo excesiva (según el Doing Business en

1 Consiste en la difusión pública, por parte de la persona que busca financiamiento, de la causa o negocio que desea llevar adelante, y la financiación mancomunada por parte de prestamistas independientes que simplemente simpatizan con la causa o persiguen un crédito ofrecido por el prestatario.

Ecuador se demora 55,5 días en crear legalmente una empresa). De igual manera, se nota una mala percepción de los emprendedores sobre aspectos de seguridad jurídica y flexibilización de las normas, con un fuerte proteccionismo estatal que termina siendo derecho adquirido en la sociedad.

En lo relacionado al *elemento cultural*, se puede acotar que en el país se aprecia una naciente cultura de innovación con un alto reconocimiento del emprendimiento como opción de vida, aunque falta una adecuada articulación con las herramientas académicas. De acuerdo al GEM, Ecuador (58,55%) es uno de los países en América Latina en donde se perciben mejores oportunidades para los negocios, muy por encima del promedio de las economías de innovación (41,50%) y de las economías de eficiencia (32,07%); también se aprecia en el país una alta tasa de intención de emprender (51,04%); en tanto que el emprendimiento como opción de carrera es mejor evaluado (88,11%).

Sobre el elemento *político-social*, en Ecuador es notoria la incidencia del emprendimiento en el discurso del Gobierno, con la implementación de un modelo de desarrollo con preponderancia del sector público y con escasa institucionalidad del soporte al ecosistema emprendedor, aunque se observan importantes niveles de desarrollo socio-económico en cuanto a las principales variables de análisis como educación, pobreza y salud, entre otros. Según la CEPAL los niveles de pobreza extrema se han reducido en los últimos años, igual se aprecia una disminución del Índice Gini, referido a la distribución de la riqueza entre la población y se ha incrementado la tasa neta de matrícula por nivel de enseñanza, siendo el Ecuador el país que más logros ha alcanzado en este campo.

En el *elemento tecnológico* en Ecuador se notan limitadas apuestas por el desarrollo del talento humano y de la ciencia y tecnología, con una pasiva participación del sector privado y con el control de los mercados por parte de las empresas transnacionales. Un reciente estudio del Banco Mundial (Lederman *et al.* 2014) señala que en la región se crean muchas



empresas, pero existe poca innovación. En Ecuador la inversión en I+D llegó apenas al 0,1% como porcentaje del PIB, aunque presenta el porcentaje más alto en inversión en I + D en educación superior como porcentaje del PIB con el 2,0%; en tanto que el país dispone del menor número de investigadores por cada 1.000 habitantes (0,7%). Según la publicación del Banco Mundial, en Ecuador es mínimo el número de patentes per cápita por cada millón de habitantes que se han registrado en la Oficina de Patentes y Marcas de Estados Unidos. De otro lado, la inversión en I+D ha sido generada fundamentalmente por el sector público, en concordancia con el modelo de desarrollo imperante en el país.

Finalmente, en lo que se relaciona al *elemento académico*, en Ecuador está en crecimiento la participación del emprendimiento dentro de las mallas curriculares y leyes educativas, con incipiente participación del sector privado, aunque se aprecia una falta de formalidad en la enseñanza del emprendimiento con metodologías apropiadas para cada nivel educativo y con escaso nivel de interrelación entre universidad y empresa. En el país, desde la órbita del sector público se está auspiciando el desarrollo de centros de investigación y ciudades del conocimiento, como el caso de Yachay, que se encuentra en una fase de implementación.

CUADRO 1.

RESUMEN DEL DIAGNÓSTICO DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR

Pregunta	Justificación
Económico	Situación favorable y comportamiento estable de los principales indicadores económicos, en los últimos años.
Productivo-Financiero	Alto nivel de concentración del aparato productivo a todo nivel. Limitadas herramientas de financiamiento especializadas y con alta segmentación.
Jurídico	Ausencia de normativa específica, existe una estructura macro que soporta el desarrollo del emprendimiento pero no se ha logrado territorializar las iniciativas, ni generar otro tipo de normas.
Cultural	Favorable valoración social del emprendedor, disímil con la valoración de la empresa. Cultura enfocada al emprendimiento por necesidad.
Político-Social	Alta incidencia en el discurso político que comienza a promover herramientas prácticas. Incremento del desarrollo social.
Tecnológico	Inexistencia de instrumentos tecnológicos de desarrollo emprendedor, discontinuidad de los existentes y deficiente inversión y fomento productivo basado en I+D.
Académico	Escasa institucionalización del emprendimiento en las actividades académicas, falta de herramientas para jóvenes y escaso desarrollo o consolidación de iniciativas.

Fuente: Garcés (2015).

2. EMPRENDIMIENTO PARA QUÉ

Es indudable que la prosperidad de los seres humanos requiere, entre otras cosas, de la libertad individual. Se ha demostrado en algunos países que poner obstáculos a los emprendedores, trabas a sus naturales esfuerzos, denostarlos o acusarlos de egoístas o poco solidarios con los demás, es



la vía más idónea para empobrecer a sus ciudadanos. Si se parte de la premisa de que el emprendimiento es actitudinal (Christensen 1994), es decir, depende de que lo cada ser humano pretenda hacer con su vida, se puede manifestar que, por naturaleza, primero intentará satisfacer sus necesidades básicas personales, para luego pensar en los demás, y esto no significa ser egoísta, sino por el contrario, buscar una satisfacción individual, necesaria para su supervivencia. Esta línea de pensamiento estaría en completa relación con las armonías que se plantean dentro del BV, armonía con uno mismo, armonía con la comunidad en donde interactuamos y armonía con la naturaleza en la cual vivimos.

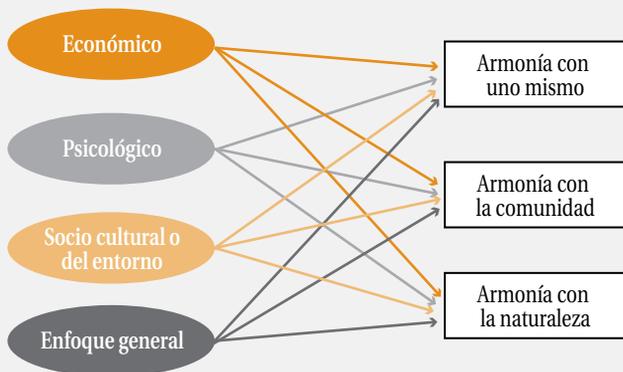
François Quesnay, precursor en la teorización de la felicidad y de sus vínculos con la economía, consideraba que la sociedad en su conjunto alcanzaría su máximo bienestar si todos sus miembros buscaban el interés individual en condiciones de plena libertad, siendo esta la base del emprendimiento (Higgs 1897). En este sentido, los emprendedores son personas que están dispuestas a asumir un riesgo para fabricar un producto o prestar un servicio necesario para el desarrollo de la sociedad en su conjunto, tienen un rol importante en el crecimiento económico de un país, ya que generan trabajo, riqueza e impuestos, que luego son redistribuidos en beneficio colectivo. Los emprendedores tienen la capacidad de detectar oportunidades, las mismas que nacen de carencias, problemas o necesidades insatisfechas que se presentan en los mercados.

Los emprendedores son personas que tienen una clara idea en su mente, no son solo soñadores, ellos convierten en realidad sus sueños, a base de trabajo y dedicación; muchas veces fracasan pero aprenden rápidamente y procesan con mucha capacidad los desaciertos cometidos; saben que su esfuerzo les brindará recompensas, algunos en el mediano y corto plazo, además están concientes de que tarde o temprano tendrán un justo reconocimiento social por su labor y el respeto de la comunidad en donde interactúan. Dentro de esta lógica de actuación, las personas deberían partir de un escenario ideal en donde estén en capacidad

de preocuparse por sí mismas, sin estar esperanzadas en que ninguna autoridad o benefactor les conceda prebendas o privilegios, sino que por el contrario, les aseguren igualdad de oportunidades para ser aprovechadas. Este accionar a futuro haría posible que las personas se sientan realizadas, logrando la consecución de sus sueños, al ser útiles a la sociedad con la materialización de sus emprendimientos, los mismos que les generaría una justa utilidad económica, además de trascender en la vida de otras personas, por satisfacer sus necesidades básicas, desde alimentación hasta vestimenta, pasando por vivienda, salud, educación y esparcimiento.

La vida de un ser humano es parecida a la de una empresa. Desde un punto de vista legal, el primero es una persona natural, mientras que la segunda es una persona jurídica. Los dos tienen derechos y responsabilidades. La empresa tiene ingresos y egresos, costos y utilidades, las cuales serán mayores cuando sean menores que los costos. En la vida cotidiana de los seres humanos los costos pueden ser asumidos como aquellas emociones y pensamientos de naturaleza positiva: mientras más altos sean éstos se tendrán mayores satisfacciones personales, entendidas como utilidades. Personas con constantes sentimientos negativos, lograrán muy pocas ganancias y llegarán, como algunas empresas, a estar quebradas y con saldos en rojo en su cuenta corriente.

En esta órbita la literatura reconoce varias teorías relacionadas al emprendimiento, entre otras se puede mencionar el planteamiento de Veciana (1999), citado por Sung Park y Duarte (2015), quienes señalan cuatro enfoques teóricos: económico, psicológico, socio-cultural y gerencial, los mismos que se detallan en su relación con el BV en el Gráfico 2.

GRÁFICO 2.**Tipología relacional del emprendimiento y el Buen Vivir**

Fuente: Elaboración propia.

El *enfoque económico* analiza el proceso de creación de empresas tomando en cuenta al empresario, a la empresa o al sistema económico, dentro de este enfoque se presentan algunas teorías como la del “cuarto factor de la producción”, en donde autores como Say (1840), Mill (1848) y Marshall (1890) asignan un rol preponderante al empresario, además de los elementos clásicos de tierra, trabajo y capital. La teoría del “beneficio del empresario”, expuesta por Cantillon (1755), Knight (1921) y Weber (1921), quienes manifiestan que el empresario lleva adelante su inversión para obtener ganancias. La teoría del “desarrollo económico” de Schumpeter (1934), quien señala el principio de la destrucción creativa, a partir de la cual la innovación permite la creación de nuevas empresas. La teoría de los “costos de producción”, desarrollada por Coase (1937) y Williamson (1971), quienes explican la creación de empresas en función de los costos incurridos.

Por su parte, el *enfoque psicológico* interpreta al emprendedor como persona, centrándose en sus características propias. La teoría de los “rasgos de personalidad” de Lévesque *et al.* (2002), Djankov *et al.* (2006) y Christensen (1994), dan muestras de las características y atributos de las personas emprendedoras y su relación con la creación de empresas; en tanto que la teoría del “empresario” de Kirzner (1979), señala que los emprendedores están en la constante búsqueda de oportunidades.

El enfoque *socio-cultural* analiza los elementos sociales, políticos, familiares y la influencia del marco institucional en el proceso de creación de empresas. Algunas teorías relacionadas son la teoría de la “marginación”, expuesta por Collins *et al.* (1964) y Shapero y Sokol (1982), quienes argumentan que las empresas inician generalmente basadas en sucesos críticos, casi siempre negativos. La teoría del “rol”, de Nueno (1996) y Veciana (1999), quienes expresan que en la creación de empresas incide el entorno, existiendo zonas geográficas que desarrollan más empresas que otras. La teoría de “redes”, de Birley (1985) y Aldrich *et al.* (1986), que señalan que la existencia de redes (*networks*) facilita la creación de negocios. La teoría de la “incubadora” de Bull y Willar (1993), que exponen que aquellas empresas que se crean con mayor apoyo institucional tienen mejores resultados. La teoría de la “ecología de la población” planteada por Hannan y Freeman (1977) y Baumol (1993), que expresan que el éxito en la creación de empresas está incidido más por el entorno que por las propias capacidades del emprendedor y la teoría “institucional” de North (1990), que señala que las instituciones constituyen las reglas de juego en la sociedad en donde emprenden las personas.

El último enfoque es el *gerencial*, que se basa en analizar el papel que cumple el empresario al interior de la empresa. En este enfoque se presenta la teoría de la “eficiencia X”, planteada por Leibenstein (1966), quien analiza el grado de eficiencia en el uso de los recursos en el seno de la empresa y la teoría del “intraemprendedor” de Sharma y Chrisman (1999), que analizan el rol que cumple el individuo como emprendedor dentro de la organización.



Estos distintos enfoques teóricos permiten analizar la complejidad y la difícil unificación de conceptos y criterios en cuanto al rol del emprendimiento en la sociedad, más aún vistos desde la perspectiva del BV, es decir, si los emprendimientos son llevados adelante con el fin de resolver las necesidades de la gente y las comunidades en armonía con la naturaleza o desde la visión del cambio de la matriz productiva, es decir, emprendimientos dirigidos a resolver problemas del crecimiento económico del país, notándose un serio conflicto entre estas dos posturas, haciéndose necesario el profundizar su investigación a futuro.

3. EMPRENDIMIENTO DE QUIÉN

La Constitución de la República (artículo 283) establece que el sistema económico es social y solidario y se integra por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria y las demás que la Constitución determine, señalando que la EPS se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios. Expresa además que el sistema financiero nacional se compone de los sectores público, privado y del popular y solidario (artículo 309).

GRÁFICO 3.
Sistema económico social y solidario



Fuente: tomado de la Dirección Nacional de Estadísticas y Estudios, SEPS (2012).

De acuerdo al gráfico anterior se puede manifestar que la Constitución reconoce la coexistencia de tres importantes formas de organización de la producción en la economía, en donde se generan emprendimientos de variada naturaleza, siendo estos el sector privado, público y el popular y solidario. El sector privado, compuesto por sociedades de capital, en donde se invierten recursos económicos de accionistas y propietarios, con el fin de obtener ganancias, muchas veces de carácter ilimitado. El sector público, integrado por las instituciones de la administración pública y las empresas públicas, creadas en sectores denominados estratégicos; y el sector popular y solidario, conformado por cooperativas, asociaciones y organismos de integración.



La Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria (LOEPS) de 2011 define a la economía popular y solidaria (EPS) como la “forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital”.

Dentro de la LOEPS, el artículo 8 señala que integran la EPS las organizaciones conformadas en los sectores comunitarios, asociativos y cooperativistas, así como también las unidades económicas populares. Por su parte, el artículo 15 expresa que el sector comunitario es “el conjunto de organizaciones, vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidades étnicas, culturales, de género, de cuidado de la naturaleza, urbanas o rurales; o, de comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades que, mediante el trabajo conjunto, tienen por objeto la producción, comercialización, distribución y el consumo de bienes o servicios lícitos y socialmente necesarios, en forma solidaria y auto gestionada, bajo los principios de la Ley”.

El artículo 18 describe al sector asociativo como el “conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la Ley”. En tanto que el artículo 21 define al sector cooperativo como el “conjunto de cooperativas entendidas como sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social”.

La LOEPS también caracteriza a los diferentes tipos de cooperativas, entre estas a las cooperativas de producción, consumo, vivienda, servicios, y ahorro y crédito, las mismas que desarrollan sus actividades en distintos sectores económicos, como la agricultura, artesanía, industria, comercialización, financiero, educación y servicios, entre otros.

De igual manera, la LOEPS define a las unidades económicas populares como aquellas que se dedican a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales, que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios que serán promovidas fomentando la asociación y la solidaridad. Se consideran también en su caso, el sistema organizativo, asociativo promovido por los ecuatorianos en el exterior con sus familiares en el territorio nacional y con los ecuatorianos retornados, así como de los inmigrantes extranjeros, cuando el fin de dichas organizaciones genere trabajo y empleo entre sus integrantes en el territorio nacional.

Un tratamiento especial dentro de este cuerpo legal se otorga a los emprendimientos unipersonales, familiares y domésticos, definidos como las “personas o grupos de personas que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios en pequeña escala efectuadas por trabajadores autónomos o pequeños núcleos familiares, organizadas como sociedades de hecho con el objeto de satisfacer necesidades, a partir de la generación de ingresos e intercambio de bienes y servicios. Para ello generan trabajo y empleo entre sus integrantes”. También al comerciante minorista, como la “persona natural, que de forma autónoma, desarrolle un pequeño negocio de provisión de artículos y bienes de uso o de consumo y prestación de servicios, siempre que no exceda los límites de dependientes asalariados, capital, activos y ventas, que serán fijados anualmente por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria”. De la misma forma, el artesano es definido como el “trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que desarrolla su actividad y trabajo personalmente”.



Un aspecto fundamental para la implementación y desarrollo de los emprendimientos es la operación del sistema financiero popular y solidario, integrado por las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, y cajas de ahorro. Las cooperativas de ahorro y crédito, son organizaciones formadas por personas naturales o jurídicas que se unen voluntariamente con el objeto de realizar actividades de intermediación financiera y de responsabilidad social con sus socios y, previa autorización de la SEPS, con clientes o terceros con sujeción a las regulaciones y a los principios reconocidos en la Ley. Las cajas centrales son instancias que se constituyen con, por lo menos, veinte cooperativas de ahorro y crédito. Las cajas y bancos comunales y cajas de ahorro, son organizaciones que se forman por voluntad de sus socios y con aportes económicos que, en calidad de ahorros, sirven para el otorgamiento de créditos a sus miembros, dentro de los límites señalados por la SEPS.

La LOEPS, en su artículo 128, manifiesta que sin perjuicio de los incentivos que la legislación en general reconozca a favor de las organizaciones de la EPS, el Estado fomentará, promoverá y otorgará incentivos a las personas y organizaciones amparadas por esta Ley, con el objetivo de fomentar e impulsar su desarrollo y el cumplimiento de sus objetivos en el marco del sistema económico social y solidario. Al menos en el papel este importante sector de la economía ha tenido un considerable reconocimiento, situación que se contrasta con la gran cantidad de trámites burocráticos y el excesivo control al que están sometidas las personas y organizaciones de la EPS, además de la carencia de créditos para la implementación de nuevos emprendimientos dirigidos al sector, en condiciones ventajosas y de acuerdo a su realidad socio económica.

Según la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS) a diciembre del 2015, los activos de 35 instituciones del sistema financiero tradicional (banca privada comercial, sociedades financieras y banca pública) sumaban 39.743 millones de dólares; en contraste, los activos de 62 organizaciones del sector financiero popular y solidario (mutualista y cooperativas de ahorro y crédito de

los segmentos uno y dos) eran de 7.453 millones de dólares, por tanto, existía una alta concentración en el primer sector financiero respecto al sector financiero popular y solidario. Un indicador que revela la importancia del sector financiero popular y solidario es la cartera de crédito, la misma que a diciembre del 2015, de acuerdo a datos del CONAFIPS, llegó a los 5.823 millones de dólares, recursos dirigidos al financiamiento de actividades productivas de pequeños emprendedores de la EPS que destinaron el crédito a la adquisición de activos fijos y/o al financiamiento de capital de trabajo necesarios para el desarrollo de sus localidades.

Como se señaló en líneas anteriores de este acápite, el sistema de la EPS en Ecuador está conformado por una gran diversidad de emprendimientos y actores, lo que hace difícil su interpretación y caracterización, y la consiguiente implementación de políticas de apoyo al sector. Aunque un hecho indudable sea la convivencia de los tres principales actores (sector privado, público y popular y solidario), quienes interactúan de manera dependiente en el sistema de acumulación de capital, característico de la sociedad capitalista en la cual se halla inmersa la economía ecuatoriana.

En esta realidad se implementan y desarrollan los emprendimientos en el país, y no se trata de que uno de los sectores mencionados prevalezca sobre los otros, sino que trabajen de manera armónica. Es importante desterrar la idea de que el Estado es un demonio, ya que un Estado bien diseñado, que se ocupe de la elaboración de leyes y su cumplimiento, al tiempo que desarrolle un papel proactivo en los ciclos económicos y se preocupe de la protección de los menos favorecidos mediante la redistribución de la riqueza, influye de manera decisiva en el progreso de la sociedad (Díez 2015). Es absurdo creer que los individuos pueden convivir ordenadamente en sociedad sin ningún tipo de intervención del Estado, tanto como pensar que el control total del Estado garantiza el bienestar. Tampoco se debe ser complaciente con el sistema capitalista, se han comprobado las consecuencias de sus excesos, pero se sabe que los países con mayor renta por habitante y que tienen los mayores



índices de desarrollo humano en el mundo se organizan en economías mixtas, con fuerte incidencia de la iniciativa individual y privada y con fuerte presencia del Estado de manera proactiva. El mismo Piketty (2014) no cuestiona todo el sistema capitalista, sólo su incapacidad para distribuir la renta de manera menos sesgada, proponiendo reformas fiscales progresivas que concentren la carga fiscal en la población más rica que se queda con la mitad de la renta, y también defiende políticas que permitan aumentar el crecimiento económico, aumentando el peso de los salarios y mejorando la distribución.

De igual manera, se debe eliminar la idea preconcebida por algunas personas o grupos de interés que manifiestan que solamente el sector privado debería ser el encargado de llevar adelante emprendimientos productivos; y en Ecuador hay innumerables experiencias de proyectos comunitarios o asociativos, implementados con éxito en diferentes sectores productivos y zonas geográficas, los productores de quesos en Salinas de Guaranda o los productores de hierbas medicinales en Chimborazo, son solamente unos ejemplos de esta realidad, aunque sea evidente que necesitan asistencia técnica en la esfera de comercialización de sus productos y en la gestión integral de sus organizaciones.

En esta línea de análisis, los emprendimientos sociales pueden jugar un papel muy importante en el desarrollo socio económico del país, en vista que tienen su ciclo de vida propio y sus características únicas, al no perseguir afanes de lucro personal, sino en beneficio de los miembros de una comunidad. Por lo general, este tipo de emprendimientos se inician con la percepción de un problema social y la búsqueda de soluciones novedosas o ya conocidas, continúan con una fase de prueba de dichas soluciones y luego se implementan en el público beneficiario o en la comunidad (Ashoka 2004). Vale la pena recalcar que los emprendimientos sociales, a más de solucionar los problemas detectados, también son generadores de empleo e ingresos para los miembros de la sociedad, contribuyendo de esta manera a su bienestar.

Por último, la acción del sector público también se debe destacar en la generación de emprendimientos productivos. Desde la perspectiva capitalista, siempre se ha considerado que el sector privado es innovador, dinámico y competitivo, mientras que el Estado desempeña un rol más estático, interviniendo en el mercado tan solo para subsanar posibles fallos en el desarrollo de las actividades privadas. Este mito ha sido desmontado por Mazzucato (2014), quien ha señalado que el Estado es la organización más emprendedora del mercado y la que asume inversiones de mayor riesgo. También Stiglitz (2003) ha propuesto la definición de una nueva política de intervención del Estado que retome sus funciones regulatorias y la capacidad de impulsar el desarrollo económico.

A manera de conclusión de esta sección se puede sostener que la economía es plural y que los emprendimientos generados también lo son, tanto en los objetivos que se persiguen, sea dentro del BV o insertos en el cambio de la matriz productiva, como en los variados actores que emprenden, razón por la cual se debería tratar de lograr una mejor interacción entre las empresas privadas, empresas públicas y los emprendimientos gestados en la EPS, a efectos de lograr sinergias que conlleven al bienestar integral de la sociedad en su conjunto.

4. EMPRENDIMIENTO EN EL PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR

El Plan Nacional del Buen Vivir (PNVB) para 2013-2017 señala que el BV no postula el no desarrollo, sino que aporta a una visión distinta de la economía, la política, las relaciones sociales y la preservación de la vida en el Planeta, estipula que el BV promueve la búsqueda comunitaria y sustentable de la felicidad colectiva, y una mejora de la calidad de vida a partir de los valores.



Dentro de esta óptica y según José Luis Coraggio (2011, 18), el BV aparece como “una oportunidad para construir otra sociedad sustentada en la convivencia del ser humano en diversidad y armonía con la naturaleza, a partir del reconocimiento de los diversos valores culturales existentes en cada país y en el mundo, en la medida que estos sintonicen con estos principios fundamentales de la humanidad”. Pero bien vale la pena matizar lo señalado por Koldo Unceta, en cuanto a que el “Buen Vivir no debe ser entendido como regreso a un pasado lejano y precolonial, sino como una idea en constante evolución”, es decir, no se trata de recuperar el pasado, sino una alternativa a los modelos de desarrollo vigentes (Unceta 2013, 202).

Es preciso señalar que el BV es un concepto plural y multidimensional, que todavía está en proceso de construcción. Si bien se lo ha discutido profundamente a nivel nacional e inclusive se encuentra siendo analizado a nivel internacional, todavía tiene mucho camino que recorrer para su aplicación práctica en la economía ecuatoriana. El PNBV (2013-2017) está bien estructurado desde un punto de vista conceptual, incluye aspectos importantes dentro de sus objetivos y líneas de acción, alejados de un desarrollismo puro. Sin embargo, en su métrica cae en la aplicación de instrumentos parecidos al desarrollo típico, presentando algunas contradicciones, por ejemplo, aquellas relacionadas al extractivismo, como mecanismo para generar recursos económicos al país.

En lo que respecta al emprendimiento y su relación con el BV se puede manifestar que dentro del PNBV se lo menciona de manera tangencial, es decir, no se lo trata ampliamente como uno de los objetivos primarios para alcanzar el bienestar de la población, tan solo se presentan algunas políticas y lineamientos estratégicos de manera aislada y poco articulada entre sí, como los que señalamos en los párrafos siguientes.

En el objetivo 4: “Fortalecer las capacidades y potencialidades de la ciudadanía”, la política 4.4 hace referencia a “Mejorar la calidad de la educación en todos sus niveles y modalidades, para la generación de

conocimiento y la formación integral de personas creativas, solidarias, responsables, críticas, participativas y productivas, bajo los principios de igualdad, equidad social y territorialidad”. Esta política tendría estrecha relación con el BV e incluye un lineamiento estratégico k) que señala el “Re-direccionar la oferta académica y el perfil de egreso de profesionales creativos y emprendedores para vincularse con las necesidades del aparato productivo nacional en el marco de la transformación de la matriz productiva y el régimen del Buen Vivir”. Una de las contradicciones observadas es que ha existido muy poca relación entre las necesidades reales del aparato productivo con la oferta académica a nivel universitario, todavía los perfiles profesionales y las mallas curriculares se siguen haciendo desde un escritorio, sin contar con la participación de los demandantes de talento humano calificado.

Dentro de este objetivo 4 se define la política 4.6 para “Promover la interacción recíproca entre la educación, el sector productivo y la investigación científica y tecnológica, para la transformación de la matriz productiva y la satisfacción de necesidades”, como un planteamiento lógico para conseguir los fines propuestos. Al interior de la política descrita, el lineamiento estratégico e) estipula el “Articular el bachillerato, la educación superior, la investigación y el sector productivo público y privado al desarrollo científico y tecnológico y a la generación de capacidades, con énfasis en el enfoque de emprendimiento, para la transformación de la matriz productiva, la satisfacción de necesidades y la generación de conocimiento, considerando nuevas áreas de formación”. Sin embargo, una contradicción evidente se ha dado en la incorporación de temas de emprendimiento y gestión en la malla curricular a nivel de bachillerato, que fue impuesto por el Ministerio de Educación en los colegios de manera obligatoria, pero sin una formación previa de los docentes, y sin facilitar ni medios didácticos ni metodologías relacionadas al proceso de enseñanza en el aula.

De otro lado, el objetivo 5: “Construir espacios de encuentro común y fortalecer la identidad nacional, las identidades diversas, la plurinacionalidad y la interculturalidad”, contiene una política que



trata sobre el “Promover las industrias y los emprendimientos culturales y creativos, así como su aporte a la transformación de la matriz productiva (5.4), que incorpora lineamientos estratégicos que tienen relación principalmente con el BV, como por ejemplo los siguientes: d) estimular la creación, la producción, la difusión, la comercialización, la distribución, la exhibición y el fortalecimiento de emprendimientos e industrias culturales y creativas diversas, como sector estratégico en el marco de la integración regional; e) coordinar acciones interinstitucionales que garanticen la aplicación de regulaciones necesarias para el fomento de emprendimientos e industrias en los sectores de cine y audiovisual, fonográfico, editorial, multimedia, diseño, artes aplicadas y artesanía; k) incentivar formas de organización económica y solidaria en los emprendimientos e industrias culturales y creativas; l) promover la innovación tecnológica y la modernización de emprendimientos e industrias culturales y creativas en los eslabones prioritarios de la cadena productiva; n) fomentar economías de escala mediante la articulación de redes, puntos de encuentro y trabajo asociativo entre los diversos actores de la cadena productiva y los organismos públicos y privados vinculados al sector de emprendimientos e industrias culturales y creativas. Estos lineamientos estratégicos son fundamentales para promover emprendimientos relacionados al rescate de la identidad cultural ecuatoriana, aunque se ha hecho muy poco en este sentido y recientemente el Ministerio de Cultura activó fondos para este propósito.

Otra política identificada con este objetivo se refiere a “Promover la integración intercultural en los procesos contra hegemónicos de integración regional”, con íntima relación con el BV en la esfera de los procesos integracionistas a nivel de América Latina, cuyo lineamiento estratégico e) trata de construir redes de circulación de expresiones y contenidos culturales diversos y críticos de las industrias y emprendimientos culturales y creativos, con énfasis en la ALBA y la UNASUR, aunque procesos como el ALBA se encuentran en franco deterioro y con muy pocas acciones expresadas en proyectos específicos.

De la misma manera, el objetivo 7: “Garantizar los derechos de la naturaleza y promover la sostenibilidad ambiental territorial y global”, con su política 7.3 sobre el “Consolidar la gestión sostenible de los bosques, enmarcada en el modelo de gobernanza forestal”, presenta una clara direccionalidad hacia el BV, expresada en el lineamiento estratégico e) promover asociaciones productivas y emprendimientos empresariales privados, públicos y/o comunitarios que generen alternativas económicas locales a la deforestación y al comercio de vida silvestre, que tiene una íntima relación con la armonía de la protección de la naturaleza y del medio ambiente, elementos sustanciales del BV.

La política 7.4 sobre “Impulsar la generación de bioconocimiento como alternativa a la producción primario-exportadora”, con el lineamiento estratégico c) implementar un marco normativo para el desarrollo del bioconocimiento, la innovación, los emprendimientos productivos y el biocomercio, señala una articulación con el cambio de la matriz productiva, dentro de la cual, la implementación de proyectos tecnológicos en Yachay, por ejemplo, podrían contribuir positivamente en el logro de este objetivo.

Otro objetivo dentro del PNBV que hace referencia al emprendimiento es el objetivo 8: “Consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible”, con la política 8.9 sobre “Profundizar las relaciones del Estado con el sector popular y solidario”, tiene mayor referencia con el BV que con el cambio de la matriz productiva, dados los escasos niveles de competitividad que presenta este sector, al menos este se desprende de la formulación de los lineamientos estratégicos; d) establecer condiciones preferentes a los actores de la economía popular en el acceso a financiamiento y facilidad de tasas de interés, para emprendimientos y/o la ampliación de su actividad productiva existente; h) regular procesos diferenciados para la simplificación de trámites en la generación de emprendimientos, así como para el cumplimiento de las obligaciones con el Estado; y j) fomentar la asociatividad para el sistema económico popular y solidario organizado y con poder de negociación, en los diferentes encadenamientos productivos donde ejercen su actividad.



La política 8.10 sobre “Articular la relación entre el Estado y el sector privado”, expresa la necesidad de lograr acuerdos que contribuyan al proceso sostenido del cambio de la matriz productiva, al respecto el lineamiento estratégico; b) establecer mecanismos integrales para fortalecer el clima de negocios, la inversión en el país, y promover la imagen del Ecuador a nivel internacional, es fundamental para lograr este propósito, más aún cuando indicadores como el Doing Business para el 2015 ubica al Ecuador en el puesto 115 entre 189 países analizados, es decir, que a nivel mundial se percibe un mal ambiente para hacer negocios, situación que se corrobora con el alto nivel del riesgo país, con más de 1.300 puntos básicos a inicios de marzo de 2016. A pesar de que se expidió un nuevo marco legal para fomentar las alianzas público-privadas, se aprecian algunas inconsistencias en el accionar del Gobierno que no contribuyen al cambio de la matriz productiva y que por el contrario generan desconfianza en el sector privado, como por ejemplo, el hecho de permitir que instituciones públicas importen calzado industrial cuando las empresas nacionales están en capacidad de satisfacer estas demandas puntuales o cuando se permite la importación de cocinas de inducción, en detrimento de la producción nacional que hizo considerables inversiones para crear empresas de fabricación de estos aparatos de uso doméstico.

El objetivo 9: “Garantizar el trabajo digno en todas sus formas”, con su política 9.1 sobre “Impulsar actividades económicas que permitan generar y conservar trabajos dignos, y contribuir a la consecución del pleno empleo priorizando a los grupos históricamente excluidos” mantiene una relación directa con el BV, dentro de ello el lineamiento estratégico g) “Fortalecer los programas enfocados en la incorporación de mujeres y de grupos de atención prioritaria al mercado de trabajo, ya sea de forma remunerada o mediante el apoyo de sus emprendimientos”, contribuirá a la generación de microempresas o negocios con muy poco valor agregado, generalmente vinculados a la economía de subsistencia.

La política 9.2 “Promover el trabajo juvenil en condiciones dignas y emancipadoras que potencie sus capacidades y conocimientos”,

guarda relación con el BV y con el cambio de la matriz productiva, al menos eso se desprende del análisis de los lineamientos estratégicos; b) apoyar el desarrollo de los emprendimientos juveniles en ámbitos de financiamiento, capacitación, transferencia tecnológica y gestión empresarial; c) implementar incubadoras de proyectos, vinculadas a las prioridades del país, que fomenten una cultura de emprendimiento, y e) Priorizar el desarrollo de iniciativas económicas vinculadas al desarrollo de las TIC, aprovechando las capacidades desarrolladas en software y de los recursos de la biodiversidad, creando espacios e infraestructura pertinente, que sustenten su productividad. Vale la pena mencionar que en los últimos años, el sector público ha sido el principal generador de empleo para jóvenes profesionales, en detrimento del sector privado, dado el modelo de desarrollo imperante que prioriza la acción del sector público en la economía. Al respecto, una interesante propuesta formulada por la oposición, en cuanto a generar un marco normativo de apoyo a jóvenes emprendedores, no fue considerada por la Asamblea Nacional.

Por último, el objetivo 10: “Impulsar la transformación de la matriz productiva” y su política 10.5 sobre “Fortalecer la economía popular y solidaria y las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) en la estructura productiva, hace referencia a una evidente propuesta del cambio de la matriz productiva, lo que se colige del análisis de los lineamientos estratégicos a) Establecer mecanismos para la incorporación de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas y de servicios, en cadenas productivas vinculadas directa o indirectamente a los sectores prioritarios, de conformidad con las características productivas por sector, la intensidad de mano de obra y la generación de ingresos; b) promocionar y fomentar la asociatividad, el fortalecimiento organizativo, la capacidad de negociación, la creación de redes, cadenas productivas y circuitos de comercialización, para mejorar la competitividad y reducir la intermediación en los mercados; d) ampliar la capacidad innovadora, fomentar el desarrollo científico y tecnológico, y la capacitación especializada, para mejorar la diversificación y los niveles de inclusión y competitividad; y g) simplificar los trámites para los emprendimientos



productivos y de servicios de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas. Estos planteamientos tienen una clara direccionalidad hacia el cambio de la matriz productiva y requieren un trabajo coordinado de todas las instancias públicas relacionadas, muchas de las cuales, actualmente implementan proyectos de emprendimientos muy poco acoplados entre sí.

La política 10.8 sobre “Articular la gestión de recursos financieros y no financieros para la transformación de la matriz productiva” y el lineamiento estratégico; b) promover la especialización, eficiencia e inclusión financiera en la colocación de recursos, incluyendo la inversión de riesgo, para el financiamiento de emprendimientos, desagregación, transferencia e innovación tecnológica, principalmente en los sectores priorizados, también es imprescindible para el cambio de la matriz productiva, en un mercado financiero en donde no existen mecanismos modernos como esquemas de capital de riesgo, ángeles inversores o *crowdfunding*, que financien nuevos emprendimientos productivos.

Del análisis de este acápite se podría manifestar que el emprendimiento en el PNBV tiene un tratamiento parcial, concentrado en ciertos grupos de población (personas de la EPS, mujeres, jóvenes, emprendedores culturales, grupos excluidos, entre otros), dentro del BV y en menor escala en el cambio de la matriz productiva, notándose la falta de un enfoque sistémico que reconozca la pluralidad de emprendimientos y actores del sistema económico, razón por la cual, el ecosistema emprendedor ecuatoriano debería considerar estos elementos, a efectos de implementar políticas públicas eficientes que contribuyan al bienestar de la población.

CONCLUSIONES

El ecosistema emprendedor ecuatoriano se encuentra en una situación riesgosa, principalmente en lo concerniente a la concentración del tejido productivo, la inexistencia de productos financieros especializados, la carencia de un sistema académico particularizado para el emprendedor, la ausencia de herramientas tecnológicas y la falta de innovación; aunque existen importantes elementos que se encuentran incentivando al emprendimiento, entre los cuales destaca la estabilidad macroeconómica y política, la cultura emprendedora, y el desarrollo social que ha tenido el país en los últimos años.

Los instrumentos normativos que están enfocados en emprendimiento en el país son de carácter general, es decir, mantienen un perfil macro. Sin embargo, la normativa a nivel micro, como leyes de emprendimiento, tramitología y agendas de desarrollo territoriales, son relativamente escasas, y se necesitan a corto plazo. No existe una dinámica sólida de interrelación entre los tres actores básicos de apoyo al emprendimiento: empresa privada, Gobierno y comunidad académica.

Los distintos enfoques teóricos referidos al emprendimiento demuestran la complejidad y la difícil unificación de conceptos y criterios en cuanto a su rol en la sociedad, más aún si son vistos desde la perspectiva del BV, es decir, si los emprendimientos son llevados adelante con el fin de resolver las necesidades de la gente y las comunidades en armonía con la naturaleza o desde la visión del cambio de la matriz productiva, es decir, emprendimientos dirigidos a resolver problemas del crecimiento económico del país, notándose inclusive un serio conflicto entre estas dos posturas.



El sistema de la EPS en Ecuador está conformado por una gran diversidad de emprendimientos y actores, lo que hace difícil su interpretación y caracterización, y la consiguiente implementación de políticas de apoyo al sector. Aunque un hecho indudable sea la convivencia de los tres principales actores (sector privado, público y popular y solidario), quienes interactúan de manera dependiente en el sistema de acumulación de capital, característico de la sociedad capitalista en la cual se halla inmersa la economía ecuatoriana.

En este capítulo se ha sostenido que la economía ecuatoriana es plural y que los emprendimientos generados también lo son, tanto en los objetivos que se persiguen, sea dentro del BV o insertos en el cambio de la matriz productiva, como en los variados actores que emprenden, razón por la cual, se debería tratar de lograr una mejor interacción entre las empresas privadas, empresas públicas y los emprendimientos gestados en la EPS, a efectos de lograr sinergias que conlleven al bienestar integral de la sociedad en su conjunto.

En lo que respecta al emprendimiento y su relación con el BV se puede manifestar que dentro del PNVB se lo menciona de manera tangencial, es decir, no se lo trata ampliamente como uno de los objetivos primarios para alcanzar el bienestar de la población, tan solo se presentan algunas políticas y lineamientos estratégicos de manera aislada y poco articulada entre sí, dirigidos a determinados grupos de población y sin un enfoque sistémico que reconozca la pluralidad de emprendimientos y actores del sistema económico.

Bibliografía

- Aldrich, H., Rosen, B. y Woodward, W. (1986). "Social Behaviour and Entrepreneurial Networks", en H. Ronstadt, *et al.* (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research* Centre for Entrepreneurial Studies, Babson College, 239-240.
- Ashoka (2004). *Emprendimientos sociales sostenibles*. Sao Paulo: Editorial Fundación.
- Audretsch, D. *et al.* (2007). *The entrepreneurial society*. Oxford: Oxford University Press.
- Backhaus, J. (2005). *Entrepreneurship, Money and Coordination, Hayeks Theory of Cultural Evolution*. Northampton: Edward Elgar Publishing Limited.
- Baumol, W. (1990). "Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive", *Journal of Political Economy*, 98 (5, parte 1), 893-919.
- Benítez, J. y Cabrera, S. (2010). "Discusión sobre la política de innovación y de fomento del emprendimiento en Europa", *Revista de Estudios Empresariales*. Segunda Época, 2, 114-125.
- Birley, S. (1985). "The role of networks in the entrepreneurial process", *Journal of Business Venturing*, 1, 107-117.
- Bull, I. y Willard, G.E. (1993). "Towards a Theory of Entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, 8, 183-195.
- Cantillon, R. ([1755] 1996). *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Christensen, M.A. (1994). *The identification of business starters using attitude*. Calgary: University of Calgary Press.
- Coase, R. (1937). "The nature of the firm", *Económica*, 4 (16), 386-405.
- Collins, O.F., Moore, D.G., y Unwala, D.B. (1964). *The organization makers: A behavioural study of independent entrepreneurs*. New York: Meredith.
- CONAFIPS (2015). *Economía y finanzas populares y solidarias para el buen vivir en Ecuador*. Quito: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias.
- Coraggio, J.L. (2011). *Economía Social y solidaria. El trabajo antes que el capital*. Quito: Ediciones Abya-Yala.
- Couyoumdjian, J.P. (2008). "Sobre el empresario y el emprendimiento en la teoría económica: Una revisión", *FEN (Universidad del Desarrollo) Documento de trabajo*, 4.

- Díez, J.C. (2015). *La economía no da felicidad, pero ayuda a conseguirla*. Barcelona: Plaza Janés.
- Djankov, S. et al. (2006). "Who are China's entrepreneurs?", *American Economic Review*, 96 (2), 348-352.
- Dunne, T., Mark J.R. y Samuelson, L. (1998). "Patterns of Firm Entry and Exit in U.S. Manufacturing Industries", *RAND Journal of Economics*, 19 (4), 495-515.
- Ferraro, C. y Stumpo, G. (2010). *Políticas de apoyo a las Pymes en América Latina: Entre avances innovadores y desafíos institucionales*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Garcés, F. (2015). *Definición de los lineamientos generales de una política pública para el fomento del emprendimiento en el Ecuador*. Quito: UASB.
- Hannan, M. y Freeman, J.H. (1977). "The population ecology of organizations". *American Journal of Sociology*, 82 (5), 86-118.
- Higgs, H. (1897). *The Physiocrats: Six Lectures on the French Economistes of the 18th Century*. Londres: Macmillan and Co.
- Kantis, H., Federico, J. y Menéndez, C. (2012). "Políticas de fomento al emprendimiento dinámico en América Latina: Tendencias y desafíos", *CAF Working Paper*, 2012/09.
- Kantis, H., Angelelli, P. y Moori, V. (2004). *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional*. Washington: IADB y FUNDES.
- Kirzner, I.M. (1979). *Perception, opportunity and profit: Studies in the theory of entrepreneurship*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Knight, F.H. (1921). "Enterprise and profit", en *Risk, uncertainty and profit*. Chicago: University of Chicago, 264-290).
- Lederman, D. et al. (2014). *El emprendimiento en América Latina: Muchas empresas y poca innovación*. Washington: Banco Mundial.
- Leibenstein, H. (1966). "Allocative efficiency vs. x-efficiency", *American Economic Review*, 56 (3), 392-415.
- Mazzucato, M. (2014). *El Estado Emprendedor.*, Barcelona: Editorial RBA.
- Marshall, A. ([1890] 2005). *Principios de Economía*. Madrid: Fundación ICO y Editorial Síntesis.
- Mill, J.S. (1848). *Principles of political economy*. London: Longmans, Green and Co.
- North, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Nueno, P. (1996). "Evolución de los conceptos de management", *Management Review*, 1, 73-83.
- Ocampo, J.G. (2008). "Aproximación conceptual a la preparación en emprendimiento"; *Revista de la Escuela Colombiana de Ingeniería*, 2, 33-51.
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. Madrid: Fondo de Cultura Económica de España.
- Sauka, A. (2008). "Productive, Unproductive and Destructive Entrepreneurship: A Theoretical and Empirical Exploration", *William Davidson Institute Working Paper*, 917.
- Say, J. (1852). *Traité d'économie politique*. París: Guillaumin et Cie.
- Schumpeter, J. (1934). *The theory of economic development*. Nueva Jersey: Transaction Publishers.
- Shapiro, A. y Sokol, L. (1982). "Social dimensions of entrepreneurship", en C. Kent et al. (eds.), *The Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 72-90.
- Sharma, P. y Chrisman, J.J. (1999). "Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23 (3), 11-27.
- Stiglitz, J. (2003). "El rumbo de la reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina", *Revista de la CEPAL*, 80, 7-40.
- Sung Park, S. y Duarte, S. (2015). "El perfil del emprendedor y los estudios relacionados a los emprendedores iberoamericanos". *Revista Internacional de Investigación en Ciencias Sociales*, 11 (2).
- Unceta, K. (2013). "Desarrollo, Decrecimiento y Buen Vivir ¿Paradigmas convergentes? Debates sobre el postdesarrollo en Europa y América Latina", *Revista de Economía Mundial*, 35, 21-45.
- Veciana, J.M. (1999). *La creación de empresas. Un enfoque gerencial*. Barcelona: La Caixa.
- Weber, M. ([1922] 1999). *Economía y sociedad: esbozo de la sociología comprensiva*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Williamson, O.E. (1971). "The vertical integration of production: market failure considerations", *American Economic Review*, 61 (2), 112-123.

CONCLUSIONES

*Rafael Domínguez, Mauricio León
y Francisco Javier Braña* |





El Buen Vivir (BV) es un ideal de buena sociedad refrendado democráticamente por los ecuatorianos en la Constitución de 2008, la cual establece que el sistema económico debe ser social y solidario. Para alcanzar ese ideal, que es una conquista democrática, las políticas públicas de la Revolución Ciudadana han tratado de propiciar un cambio estructural que incluye la transformación de la matriz productiva, distributiva y de consumo, y también han promovido la economía popular y solidaria (EPS), que no es un sector residual, sino de altísimas oportunidades, así como los comportamientos sociales y ambientales responsables para el sector privado.

El BV, al margen de las distintas corrientes sobre este concepto en construcción, es una propuesta para salir de la periferia del capitalismo, que enlaza con la venerable tradición de la teoría de la dependencia. Esta teoría, en su variante de desarrollo dependiente asociado, sigue siendo una explicación válida de los problemas del desarrollo en América Latina en general y en Ecuador en particular, en la medida en que sirve para entender la forma en que cada país se inserta en el capitalismo global, a partir de los conflictos y acuerdos entre los grupos y clases sociales que lo integran. Hoy, en nombre del BV, como en su día hizo la teoría de la dependencia, se está volviendo a reclamar la reforma completa de las instituciones económicas del capitalismo global que constriñen el desarrollo de países como el Ecuador, y una de las aportaciones más importantes que tanto han contribuido a la internacionalización del concepto de BV (como verdadera exportación intangible del Ecuador al mundo) es recuperar la idea polanyiana del ser humano como ser social arraigado a la sociedad y la naturaleza. Ello pasa por las nociones de reciprocidad y redistribución de la economía solidaria y de los cuidados, y del bien común que incluye los límites biofísicos de la naturaleza, en una perspectiva interdisciplinaria superadora del imperialismo de la economía formalista del bienestar.

En efecto, una economía sustantiva para el BV implica la diferenciación entre la satisfacción de necesidades y deseos legítimos frente a la insaciabilidad económica de los deseos ilegítimos que producen

externalidades negativas. Por lo tanto, el cambio estructural en sentido amplio, o cambio de la matriz económica, es la transformación de los principios, normas, valores, instituciones, motivaciones y prácticas, y también de los procesos de producción, circulación, distribución y consumo de los satisfactores de las necesidades y deseos legítimos de las generaciones presentes y futuras, de tal forma que la economía humana esté arraigada o integrada a la sociedad y a la naturaleza y se garantice el BV. Esta transformación implica la desmercantilización del trabajo, la tierra (naturaleza) y el dinero como mercancías ficticias, es decir, fijar sus precios y las condiciones esenciales para uso y reproducción fuera del mercado. Es, en definitiva, la transformación de una sociedad de mercado en una sociedad con mercado y de una sociedad que domina y daña la naturaleza en una sociedad que cuida y protege la naturaleza respetando sus derechos.

Sin embargo, las políticas realmente existentes para el BV incurren en las contradicciones propias del paradigma neodesarrollista. Más allá de si el BV es una ideología para encubrir dichas contradicciones, sería importante tener una mirada dialogante hacia algunos reclamos que, desde los enfoques post-capitalistas del BV y la EPS, se están haciendo a favor del limitarianismo (de la riqueza y el consumo), frente al énfasis en la lucha contra la pobreza. Y de la desmaterialización, la desmercantilización y la descentralización, frente a las urgencias que impone la gestión del ciclo bajista en una economía dolarizada y muy integrada al mercado mundial. El desafío de la medición podría servir de arena para ese diálogo, incluyendo nuevas métricas específicas para la EPS (como el balance social) y para el emprendimiento.

A fin de lograr una economía para el BV existe un consenso aparentemente amplio en la sociedad ecuatoriana sobre la necesidad de lograr el cambio estructural. Pero a partir de ese punto en común de carácter terminológico de las diferentes sensibilidades, para unos se trata de un cambio de la matriz productiva, mientras que para otros es también un cambio de las matrices de circulación, distribución y consumo. En el primer caso, el indicador de las exportaciones no aporta evidencias



empíricas de que el cambio de la matriz productiva esté en marcha. Más bien permite deducir que sin el acompañamiento de los cambios en la matriz distributiva (en términos de recursos, ingresos y oportunidades que reduzcan la heterogeneidad estructural) será muy difícil conseguir la diversificación productiva y de la cesta exportadora, para lo que se precisa asimismo re-equilibrar el esfuerzo de las políticas públicas desde la sustitución selectiva de las importaciones hacia la promoción de las exportaciones (incluidas las de servicios). Las políticas industriales (o sectoriales) son esenciales para las estrategias de diversificación, pero crear instituciones adecuadas y promover el cambio estructural no es únicamente una cuestión de técnica de Gobierno. Para que las instituciones –que son variables dependientes del nivel de desarrollo y de los patrones distributivos– funcionen correctamente es necesario modificar la estructura de incentivos actual, superando las presiones políticas y la posible oposición de agentes poderosos, si realmente se quiere hacer avanzar el cambio de la matriz económica.

En el segundo caso (cambio de la matriz distributiva) las señales que alertan de una posible convergencia interna en Ecuador, entendiendo como tal la tendencia a reducir brechas de ingreso con criterio de etnicidad y brechas de productividad laboral en el nivel sectorial y territorial, son mixtas. Así, los datos indican la convergencia de ingresos y de educación entre la población indígena y particularmente la población mestiza en la última década, si bien todavía las brechas de ingresos son altas. Sin embargo, la inoperancia de la educación superior para reducir las brechas entre los ingresos de indígenas y mestizos sugiere la necesidad de políticas específicas para romper el techo de cristal del primer colectivo no solo en el ámbito educativo sino también en lo laboral, social, económico y cultural. No existen indicios de convergencia interna en la productividad laboral territorial del país, y las provincias más rurales y de mayoría indígena siguen estando rezagadas, así como el sector agrario: por lo tanto, reclaman también políticas específicas y sectoriales dirigidas a acortar las brechas de productividad. Ambos conjuntos de políticas focalizadas deberían ser políticas de Estado.

Las distintas variantes del cambio estructural (en sus matrices productiva, distributiva y de consumo) precisan articular ideológicamente las dos vertientes del modelo dual integrado para lograr el cambio estructural en el Ecuador: la de crecimiento desde abajo de la muy heterogénea EPS (enraizado en ventajas y aglomeraciones productivas locales y cuyo fin es la reducción de la pobreza y la mejora del bienestar); y la de crecimiento desde arriba de la muy concentrada economía empresarial privada (que debe tirar de la competitividad sistémica mediante su integración tecnologicada en cadenas globales de valor, a la vez que multiplica sus efectos de arrastre sobre la EPS a la que tiene que contribuir a integrar y financiar). Ambos sectores tienen que seguir promocionándose mediante instituciones separadas, con más formación y financiación para la EPS, y más diálogo transparente, pero con regulaciones más exigentes y meta-regulación de la RSC para inducir el ciclo de la innovación, en el sector privado empresarial.

Para ello hay que tener en cuenta la diferencia entre emprendimiento e innovación, así como la naturaleza plural de los emprendimientos (tanto en objetivos, donde predomina la necesidad, como en los actores, donde predominan las MYPYMES y la EPS) y estar conscientes de que es necesario avanzar en la comprensión del ecosistema emprendedor realmente existente. Se trata de un ecosistema muy desarticulado, que requiere ser reforzado para superar sus múltiples carencias, como evidencian los principales indicadores internacionales de emprendimiento, más allá de los lineamientos parciales formulados en el Plan Nacional para el Buen Vivir. Por eso, hay que empezar a pensar fuera de la caja afrontando la crisis como oportunidad.

Todos estos elementos del mundo de la economía formal y sustantiva y de las empresas privadas, públicas y populares y solidarias deben ser tenidos en cuenta a fin de lograr el cambio estructural, tanto en sentido restringido (en su matriz productiva), como en sentido amplio (en sus matrices de circulación, distributiva y consumo) si realmente queremos caminar hacia ese horizonte ideal de buena sociedad que representa con todas sus letras el Buen Vivir. Pero, como señala uno de



los dictaminadores de este libro, el problema será “compaginar la lógica de acumulación del capital, presente hoy en todas las sociedades de mercado y claramente predominante en la economía ecuatoriana, con otras lógicas de solidaridad y reciprocidad que subyacen en algunos enfoques del Buen Vivir. Por lo tanto, es necesario definir/redefinir y precisar el papel de la economía pública, de la economía privada, y de la EPS en la organización económica del país”, así como “la función de cada una de ellas en el debate de las transiciones sobre las metas, los procesos y los tiempos”. Se trata de desafíos que “demandan respuestas no solamente en el caso de Ecuador, o la región andina... sino para el conjunto del planeta, que requieren buscar alternativas al actual sistema capitalista, del todo inviable”.



BUEN VIVIR Y CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA

Reflexiones desde el Ecuador

El pensamiento desarrollista y neodesarrollista en América Latina y el Buen Vivir: continuidades y cambios

Francisco Javier Braña

Economía del Buen Vivir y cambio de la matriz económica

Mauricio León - Comentario de Jorge Orbe

Cambio de la matriz productiva y estructura exportadora

Sara Caria - Comentario de Daniel Legarda

Cambio de la matriz productiva y convergencia interna

Jeannette Sánchez

Ethos emprendedores para el cambio de matriz productiva y ética del Buen Vivir

Rafael Domínguez - Comentario de Julio Oleas

Emprendimiento para el cambio de la matriz productiva y el Buen Vivir

Gary Flor

Conclusiones

Rafael Domínguez, Mauricio León y Francisco Javier Braña



Editorial
Universidad
Cantabria



ISBN: 978-9978-94-160-7



9 789978 941607