

Educación superior y competitividad



Mauricio Tovar Posso
Compilador



UNIVERSIDAD
CENTRAL

Educación superior y competitividad

Educación superior y competitividad

Mauricio Tovar Posso
Compilador



**UNIVERSIDAD
CENTRAL**
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Y JURÍDICAS

Programa de Administración de Empresas

Comité editorial

Erick Behar Villegas
Angélica María Hermosa
Jorge Leonardo González
María Victoria Neira
Julio César Chamorro
Ena Yuritze Barón
Héctor Sanabria Rivera

Esta es una publicación del Programa de Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Empresariales y Jurídicas.

Fabio Raúl Trompa
Decano

Ivonne Tatiana Muñoz Martínez
*Directora del Programa
de Administración de Empresas*

Rector

Jaime Arias Ramírez

Vicerrector académico

Óscar Leonardo Herrera Sandoval

Vicerrectora administrativa y financiera

Paula Andrea López López

Vicerrector de programas

Jorge Hernán Gómez Cardona

ISBN (PDF): 978-958-26-XXXX-X

Primera edición: 2021

- © Compilador:
Mauricio Tovar Posso
- © Varios autores
- © Ediciones Universidad Central
Calle 21 n.º 5-84 (4.º piso).
Bogotá, D. C., Colombia
PBX: 323 98 68, ext. 1556
editorial@ucentral.edu.co

Catalogación en la Publicación Universidad Central

Mancilla Bautista, Liliana, autora.

Educación superior y competitividad / autores Liliana Mancilla Bautista, John Jairo Cuéllar Escobar, Jorge Leonardo González Calderón, David Andrés Duarte Hernández, Martha Lucía Quiroz Rubiano, Ivonne Tatiana Muñoz Martínez ; compilador Mauricio Tovar Posso -- Primera edición -- Bogotá : Universidad Central, 2021.

I recurso en línea (90 páginas) : ilustraciones.

Incluye referencias bibliográficas.

ISBN: 978-958-26-0491-2 (PDF)

1. Desarrollo Económico - Investigaciones - América Latina 2. Política económica - Colombia 3. Integración económica internacional - Investigaciones - América Latina - Siglo XXI 4. Educación superior - Efecto de las innovaciones tecnológicas - Investigaciones I. Cuéllar Escobar, John Jairo, autor II. González Calderón, Jorge Leonardo, autor III. Duarte Hernández, David Andrés, autor IV. Quiroz Rubiano, Martha Lucía, autora V. Muñoz Martínez, Ivonne Tatiana, autora VI. Tovar Posso, Mauricio, compilador VII. Universidad Central (Bogotá, Colombia). Facultad de Ciencias Empresariales y Jurídicas. Programa de Administración de Empresas.

378.0072 – dc23

PTBUC/30-07-2021

Preparación editorial

Coordinador editorial: Héctor Sanabria Rivera
Asistente editorial: Nicolás Rojas Sierra
Diseño y diagramación: Patricia Salinas Garzón
Corrección de textos: Jorge Enrique Beltrán

Publicado en Colombia - *Published in Colombia*

Prohibida la reproducción o transformación total o parcial de este material por cualquier medio sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales.

Contenido

Presentación	7
El TLC Colombia-Estados Unidos: una estrategia de <i>panamericanismo</i> de Washington en el siglo XXI.....	9
Liliana Mancilla Bautista	
Cambio estructural e innovación: un vínculo estratégico por desarrollar en América Latina.....	29
John Jairo Cuéllar Escobar	
La persuasión coercitiva: un reto para la investigación en gestión	43
Jorge Leonardo González Calderón	
Políticas económicas del desarrollo endógeno dirigidas al sector rural colombiano.....	61
David Andrés Duarte Hernández	
Claves de innovación en Colombia para la inserción de las pymes en el ámbito internacional	79
Martha Lucía Quiroz Rubiano	
Ivonne Tatiana Muñoz Martínez	

Presentación

El I Congreso Nacional de Educación Superior y Competitividad (Conesuc) —organizado por la Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables de la Universidad Central y la Escuela de Ciencias Administrativas de la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior (CUN)— surgió con el propósito de reflexionar, desde la academia, sobre la importancia de la competitividad desde una perspectiva regional e internacional y sobre cómo contribuir en los procesos de gestión, innovación y transformación productiva, a través de la ciencia, la cultura y la tecnología.

Instituciones como el Consejo Nacional de Política Económica y Social (Conpes) —organismo asesor del Gobierno en temas de desarrollo económico y social— y la Alta Consejería Presidencial para el Sector Privado y Competitividad, así como las universidades colombianas, buscan hacer a las regiones más productivas y competitivas a través de factores de innovación y emprendimiento. Por ello, Colombia deberá volcarse hacia el conocimiento, las habilidades y el acceso a nuevas tecnologías, más aún con el ingreso del país a la OCDE. Y es aquí donde juegan un papel clave las IES, no solo desde el punto de vista de la educación, sino de la innovación, ya que están llamadas a desempeñar un rol clave en este proceso.

Una de las estrategias que se debe tener en cuenta es la regionalización, con la cual se busca, en alianza con la empresa privada, generar oportunidades de acceso a educación superior de calidad en sitios apartados de las grandes ciudades del país. Con ello, los futuros egresados podrán permanecer en sus regiones y contribuir al desarrollo de su comunidad; este objetivo puede ser alcanzado gracias a una fuerte presencia institucional que ofrezca procesos de formación con calidad y cobertura.

En su acto inaugural, Conesuc contó con la participación internacional de Greg Horowitz, director de Innovación de la Universidad de California y profesor de esta misma institución. También contó con la participación del sector público colombiano, representado por el viceministro de Cultura, David Melo. Ambos expusieron sus puntos de vista sobre la competitividad y la cultura como factores de éxito para la economía de un país.

En el segundo día se desarrolló el panel de expertos de los sectores académico y empresarial de Colombia, en el que los invitados se refirieron a la

importancia de la transformación productiva que vive el país para la educación superior, la ciencia y tecnología, en relación con las necesidades de este.

En una segunda fase de esta jornada, se presentaron las ponencias, cuyos escritos se encuentran reunidos en la presente publicación. En ellas se abordaron temas como el TLC entre Colombia y Estados Unidos, un caso de estudio de las políticas de internacionalización económica, los cambios estructurales y la innovación como estrategia de desarrollo para América Latina, el reto de la persuasión coercitiva a la educación formal en gestión en América Latina y las claves de innovación para la inserción internacional. Mediante el estudio de estos temas se exploró la competitividad y su relación con la educación superior, dado que las IES requieren de una articulación estratégica con la innovación, la ciencia y la tecnología para que se implementen políticas de Estado que permitan el desarrollo económico de Colombia.

El TLC Colombia-Estados Unidos: una estrategia de *panamericanismo* de Washington en el siglo XXI*

Liliana Mancilla Bautista**

Resumen

Las relaciones binacionales entre Colombia y Estados Unidos han tenido un largo proceso de madurez a partir de diversos temas de las agendas bilaterales, hemisféricas y globales. En este sentido, el libre comercio ha sido uno de los asuntos más sensibles e importantes para ambas naciones. Sin embargo, tras la negociación y posterior suscripción del TLC Colombia-Estados Unidos (2012), se cristalizó la estrategia de *panamericanización*. Dicha estrategia es la imposición de los intereses nacionales de Washington sobre Bogotá, lo que ha generado una constante complacencia no solo comercial, sino militar y política, de la Casa de Nariño hacia la Casa Blanca.

Palabras clave: Colombia, Estados Unidos, integración, panamericanización, regionalismo.

Abstract

Colombia's relations with the United States have had a long process of maturity to emerge from various issues on the bilateral, hemispheric and global agendas. In this sense, free trade has been one of the most sensitive and important issues for both nations. However, after the negotiation and subsequent signing of the Colombia-United States FTA (2012), the paramericanization strategy was crystallized, that is, the hegemonic imposition of the national interests of Washington over Bogota,

* Esta ponencia se deriva del proyecto de investigación "Estudio de las tendencias de los negocios internacionales de cara al desarrollo sostenible en el marco de la crisis actual del capitalismo", avalado por la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior (CUN).

** Docente investigadora del programa académico de Negocios Internacionales de la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior (CUN), sede Bogotá.
Contacto: liliana_mancilla@cun.edu.co.

which has generated a constant complacency not only commercial but military and political of the House of Nariño towards the White House.

Keywords: Colombia, integration, pan-americanization, regionalism, United States.

Introducción

La influencia política ejercida por los Estados Unidos en los asuntos internos de la región ha existido desde la consolidación de las naciones como repúblicas independientes. Esta fuerza imperante de intervención ha sido impuesta desde un principio en sus lineamientos y filosofía de política exterior desde el siglo XIX. De esta manera, Estados Unidos ha influenciado las políticas domésticas de cada nación que ha cedido de forma voluntaria o por presión frente a la hegemonía norteamericana.

En consecuencia, las doctrinas de panamericanismo han sido móviles de acuerdo con el tiempo y el espacio de comprensión. Etimológicamente, por ejemplo, el panamericanismo representa la idea de Estados Unidos de dar sustento a sus relaciones con todos los pueblos ubicados al sur del Río Grande (Morales, 2012, p. 8); no obstante, más allá del origen etimológico, resulta interesante revelar las diversas interpretaciones. Entre ellas, es de interés metodológico para el presente documento resaltar la siguiente: el panamericanismo como una concepción geopolítica, que contiene el principio y la doctrina de hegemonía de EE. UU. (Lockey, 1976) sobre los países pequeños y desunidos, obligados a ponerse bajo la tutela de este para asegurar su protección de las potencias extranjeras, pero también para ser instrumento de defensa y a la vez proveedor de América del Norte (Morales, 2012, p. 18).

Entonces, las expectativas de expansión de intereses hegemónicos por parte de Washington sobre la región, a pesar de no ser denominadas así de manera discursiva, sí han guardado material y simbólicamente toda una carga de panamericanismo: desde inicios del siglo XIX, con el “destino manifiesto”, que atraviesa por la Doctrina Monroe, hasta la Santa Alianza. Para inicios del siglo XX, con la intervención en la pérdida del territorio panameño, para Colombia ya se podían leer los elementos que configuraban una estructura de dominación política sobre los países ubicados al sur del Río Grande.

Adicionalmente, la Doctrina Truman, la configuración de esquemas hemisféricos de seguridad como el TIAR y la OEA, la Alianza por el Progreso, la intervención en la configuración de la seguridad nacional en cada Estado, el

apoyo a las dictaduras militares del siglo XX, la Operación Cóndor, el Consenso de Washington, la iniciativa ALCA y el Plan Colombia son algunos de los instrumentos que conformaban una estrategia sistemática de aseguramiento de los intereses del país industrializado del norte sobre los países no desarrollados de la periferia. Aunque, para el siglo XXI, el panorama de intervención y de subordinación sobre los aparentes países pequeños y desunidos ya no resultaba de sencilla intromisión para la Casa Blanca.

En contraposición a esta estrategia, los países más australes de América configuraron una nueva geopolítica con aires de impugnación, a partir de la unidad geográfica que se materializaba con los nuevos regionalismos con características posliberales y poshegemónicas, que le apostaban a una posible estrategia de integración y autonomía en el sistema internacional (Meza, 2005). En consonancia, el espíritu de autonomía de Brasil, Argentina, Ecuador, Venezuela, Cuba, Paraguay, Uruguay y Chile, por nombrar algunos, durante el primer lustro del nuevo milenio daba cuenta de un principio y convicción de *autonomía*, que, a su vez, puede explicarse teóricamente con los aportes latinoamericanos a los enfoques teóricos de las relaciones internacionales desarrollados en la escuela estructuralista (Puig, 1980).

En esencia, la teoría del desarrollo y el modelo centro-periferia, al igual que el pensamiento estructuralista, son en parte el abrigo para aproximarse a explicar de manera teórica el presente documento, aunque de manera concreta se pretende tomar los aportes de la teoría de la autonomía, que, además de derivarse del pensamiento estructuralista, es una visión contestataria frente al paternalismo que le dio origen. De manera adicional, es importante mencionar que esta aproximación (teoría de la autonomía) tiene como fuente de pensamiento de base el estructuralismo, que, a su vez, emana como respuesta epistemológica desde América Latina en el marco del segundo debate de las relaciones internacionales entre realistas y cientificistas; en este sentido, la teoría de la autonomía contiene diversas bases de estos dos enfoques, pero también de la escuela de la interdependencia compleja (Simonoff, 2014).

A su turno, Jaguaribe revisó los postulados de la teoría del desarrollo en su primera versión propuesta por Prebisch (1989) desde la Cepal, así como los de la teoría de la dependencia, tanto de los autores de la facción estructuralista (Cardozo y Faletto, 2003) como los de posiciones marxistas. De esta forma, una vez finalizada la revisión y comprendidas las causas del no desarrollo derivadas de la corriente desarrollista, Jaguaribe, a partir del proceso dialéctico, reconstruyó la doctrina del desarrollo para proponer que el estancamiento, la marginalidad y la desnacionalización son las principales causas estructurales de los obstáculos de la región latinoamericana. Su aporte se concretó en la cimentación del Modelo

Autónomo del Desarrollo e Integración en América Latina (Madial) (Jaguaribe, 1969).

En consonancia, una gran masa de países de Suramérica, entrado el siglo XXI, persigue la creación de nuevos regionalismos (Hettne y Söderbaum, 2010) mediante estrategias de integración como el Mercosur, Unasur, Alba y Celac, que pueden ser explicados a partir de la teoría de la autonomía, toda vez que propenden políticamente a la creación de la identidad de un sujeto colectivo: “los pueblos del sur”. Además proponen la superación de la dependencia con dirección al desarrollo endógeno y, en contraposición, resisten al neoliberalismo y la expansión hegemónica de EE. UU. sobre la región —por lo menos de manera discursiva—, pues estos principios representan un obstáculo simbólico al panamericanismo del siglo XXI en América del Sur.

Sin embargo, este espíritu no impregnó a Colombia, que, a partir del nuevo siglo, perfiló sus intereses militares, económicos y políticos con los del ex-presidente Bush y ratificó su condición de país *procore*, alineado, dependiente o satélite de EE. UU. (Ardila, 2015, p. 223)¹. De esta forma, la carrera expansionista de Bush encontró en su homólogo colombiano un aliado que, a partir de la alineación de la política exterior doméstica con la política exterior de Washington, le permitió a este último una omnipresencia en la región a fin de resguardar sus intereses de hegemonía. En consecuencia, la proximidad multidimensional de la Casa Blanca con la Casa de Nariño, con picos de mayor actividad como la negociación de un TLC bilateral y la promoción de transferencia militar antiterrorista y de lucha contra las drogas, dibujaba una Bogotá cada vez más apática al proyecto suramericano de corte autónomo y la acercaba más al Atlántico norte.

En este orden de ideas, es oportuno preguntarse: ¿hasta qué punto representa el TLC entre Colombia y EE. UU. una estrategia geopolítica de panamericanismo por parte de Washington para el siglo XXI?

Para dar respuesta a este interrogante se quiere demostrar que el TLC entre Colombia y EE. UU. representa una de las estrategias de política exterior de la Casa Blanca para asegurar su acostumbrada influencia en América del Sur, a partir de la intervención multidimensional sobre Colombia, a fin de recrear para el siglo XXI la doctrina de panamericanismo tradicional de Washington. Aunque esta estrategia haya ratificado a Bogotá como satélite regional de Norteamérica, la presidencia de Santos persiguió una tímida diversificación de socios, por me-

¹ Estos conceptos corresponden a características de la política exterior de algunos países latinoamericanos propuestas por Juan Carlos Puig: de subordinación, con bajos niveles de autonomía o precaria viabilidad de independencia y defensa del interés nacional, características que no solo afectan asuntos de defensa nacional, sino temas del estilo de vida (Puig, 1984).

dio del compromiso político con otros regionalismos, sin que esto haya implicado una disminución de la dependencia respecto a la Casa Blanca.

Metodología

La presente ponencia está estructurada a partir de dos grandes partes. En la primera se explora de qué manera el TLC entre Colombia y EE. UU. representa una diversa estrategia de aproximación de Norteamérica a la región austral del hemisferio. En la segunda parte, se explica la relación estrecha entre la Casa de Nariño y la Casa Blanca, lo que ratifica a la primera como satélite de la segunda, en el marco de las negociaciones del TLC. Finalmente se hacen algunos comentarios a fin de someter a discusión los hallazgos y argumentos expuestos en el documento.

La construcción del documento partió del rastreo bibliográfico de fuentes secundarias y terciarias, así como de insumos periodísticos, informes y otra documentación. Con base en este material, se tomaron las categorías teóricas para la comprensión de los temas que circulan en la órbita del objeto de estudio del manuscrito. También es importante aclarar que la interpretación documental por parte de la autora de este documento y el contraste con los hechos brindan una mirada más amplia para complejizar las relaciones que hacen de Colombia un país dependiente de Estados Unidos y los posibles impactos de ello en otras dimensiones que soslayan el compromiso de un acuerdo comercial como el TLC binacional.

Resultados

El TLC entre Colombia y EE. UU. como estrategia geopolítica

En el marco de la Guerra Fría la cadena intervencionista de EE. UU. sobre Suramérica se hace más fuerte y duradera. Además, el nuevo y actual modelo económico del neoliberalismo no ha respondido satisfactoriamente a las demandas sociales y económicas de los latinoamericanos, y la crisis se acercaba de manera presuntuosa e inesperada. Es por esto que las economías latinoamericanas, después de haber sufrido un estancamiento del modelo “cepalino” (Furtado, 1966) y debido a las profundas consecuencias económicas de la crisis del petróleo y la crisis de la deuda, se vieron obligadas a acudir a instancias internacionales para aceptar la asistencia técnica y financiera que, en voz de José

Antonio Ocampo, tiene tonalidad de un multilateralismo elitista como el FMI (Ocampo, 2015).

En consecuencia, las políticas económicas domésticas de la región se ven seriamente influenciadas por el llamado Consenso de Washington² y su *paquete* de reformas que proporcionan un espacio privilegiado para el centro y subsumen la periferia como naciones dependientes de la economía y el comercio de la Casa Blanca (Plataforma 2015 y Más, 2017; Slipak, 2014).

Panamericanismo bilateral: Colombia para los norteamericanos

La transición del orden internacional durante la última década del siglo pasado permitió visibilizar la extensión de los intereses de la Pax Americana en temas como la lucha antidrogas, el libre comercio —iniciativa ALCA—, la cooperación internacional para el desarrollo —ODM— y, de paso, la lucha antiterrorista en guerras de mediana intensidad (Álvarez, 2001). Aunque, la propia evolución sistémica, teórica y conceptual de las relaciones internacionales ponía sobre la mesa la importancia del *soft power*, la tendencia del Norte por el uso de la fuerza ha sido recalcitrante a lo largo de su vida política (Amin y Halliday, 2000).

De esta forma, se pueden contemplar las prácticas de Estados Unidos por democratizar al mundo mediante los métodos coercitivos que sean necesarios, extendiendo los intereses nacionales para transformarlos en valores universales (Kissinger, 2016), y a castigar con “garrote” a un virus para dar la imagen del buen ejemplo para aquellos que amenacen de peligro el desarrollo social y económico del dominio norteamericano (Chomsky, 1995, p. 12).

Así entonces, la edificación del orden internacional pos Guerra Fría debía estar construido a partir del imaginario de la seguridad colectiva y de un sistema internacional armónico caracterizado por una paz perpetua (Kant, 1998). De esta forma, se apela a la moralidad universal, cuya propuesta señalaba que los Estados contaban con imperativos morales que limitaban las acciones violentas de los Estados (Keohane, 1989). De esta forma, la cooperación, la democracia y el libre comercio contribuían a desterrar las causas de la guerra en el concierto mundial, las cuales amenazaban la paz o existencia en armonía de la humanidad, concepción (protocolariamente) defendida por varios estadistas norteamericanos, que afirman que el ideal de un orden mundial sustentado en el liberalismo económico y la democracia debía ser el fundamento que guíe la política exterior de los Estados Unidos (Kissinger, 2016).

² Decálogo de recomendaciones en materia de política económica. Concentrado por John Williamson, se estableció como una guía de instrucciones principalmente para los países que no habían profundizado de forma suficiente el neoliberalismo.

En Consecuencia, la tarea de trasfronterizar la política doméstica de la Casa Blanca se ha logrado a través de modelos económicos y su política comercial, que, a su vez, es la extensión de la doctrina de seguridad militar del norte. Así, los esquemas de seguridad colectiva planteados por Estados Unidos a partir del 11 de septiembre de 2001 (Hirst, 2014) han establecido la seguridad económica, territorial y humana en el mismo nivel. Aunque desde los sesenta la doctrina de seguridad nacional estaba influenciada por actividades paramilitares respaldadas por Estados Unidos para sabotear a los terroristas o a los comunistas (Chomsky, 2016, p. 25).

Así, para la primera década del nuevo milenio se combinan las estrategias de seguridad colectiva y seguridad nacional para establecer un solo mecanismo en este terreno y tratar de cubrir los agujeros de las infraestructuras públicas de los Estados y de los nuevos retos del siglo XXI. En este sentido, el *buffet* de seguridad de Bush le creó un nuevo papel al Estado, en el que su mayor responsabilidad no era procurar la seguridad económica, sino comprarla a precio de mercado, a fin de conservar la confianza inversionista y la internacionalización de la economía liberal para “la profundización del neoliberalismo y la protección de las compañías transnacionales, en especial las que explotan recursos naturales” (Suárez, 2010, p. 4). En este sentido, los compromisos con Washington han tenido características de *intervención por invitación* (Ramírez, 2011), tanto en temas militares frente al comunismo y la lucha antidrogas como en asuntos comerciales a partir del ALCA y los regionalismos liberales (Rojas Aravena y Altmann, 2008).

Sin embargo, una vez superada la presidencia de Bush, tanto la doctrina de seguridad como la política exterior hacia América Latina de Washington durante la era Obama mantuvo bastante cercanía con respecto a la de su antecesor. Como señalarían Tokatlian y Russell en su ensayo “América Latina y su gran estrategia: entre la aquiescencia y la autonomía” (2013), la fractura regional funcionó en virtud de los gobiernos prohegemónicos liberales (Colombia, Perú, México y Costa Rica, por citar algunos) y poshegemónicos posliberales (como Venezuela, Brasil, Bolivia y Argentina).

La Casa Blanca concretó ocho temas de importancia en los últimos años para la región, en los que se referenciaban los siguientes asuntos como de alta atención para la seguridad multidimensional en la región: la inmigración ilegal, el fortalecimiento de organismos multilaterales como la OEA, la disposición a recurrir a la fuerza militar y a medidas coercitivas, la militarización de la política hacia el narcotráfico, y el libre comercio (Domínguez, 2010).

En contraste, el “libre comercio” como meta ha trazado diversos vehículos recíprocos para validar y conservar el interés económico del Norte. Resulta entonces inquietante observar de qué manera los temas sobre seguridad de política

exterior de EE. UU. se pretenden conseguir a través de los acuerdos de cooperación militar con miras a vigilar y preservar las áreas de actuación de libre comercio junto con sus intereses económicos. No obstante, de manera correspondiente, los tratados comerciales también terminan por significar una extensión de los intereses de seguridad de Norteamérica. De esta forma, la combinación de libre comercio y fuerzas militares constituye una dinámica normal y legítima para Washington.

En consecuencia, de acuerdo con la proclamación de Bush después del 11S (en la cual se afirmaba que la seguridad económica y territorial cobraban igual validez para Occidente), es oportuno considerar que la OEA en 2014, en el marco de la Asamblea General en Paraguay, presentó el proyecto de resolución denominado “Libertad de Comercio e Inversión en el Hemisferio” (OEA, 2014), cuya resolución busca, entre otros alcances, dar abrigo en materia de jurisdicción y legalidad a las prácticas de libre comercio e inversión, y la posible sanción por parte de la OEA.

Se hace evidente que la política exterior de Washington ha perseguido diversidad de intereses en la periferia, entre ellos, la perdurabilidad del libre comercio, que, a través de los acuerdos militares, de cooperación o transferencia de recursos desde la Casa Blanca, ha encontrado formas de legalidad y profundización en los TLC bilaterales. Esto ha significado también una estrategia de intervención diferenciada respecto a algunos socios tradicionales en la región, quienes han aprovechado la cercanía ideológica de los huéspedes de las casas presidenciales para materializar el interés económico del Norte.

Panamericanismo voluntario bajo las relaciones trianguladas de Colombia

Es importante mencionar que Estados Unidos, de manera histórica, ha hecho uso de la diplomacia militar, que no ha sido ajena a sus intereses económicos en Bogotá. En este sentido, la interferencia norteamericana indirecta hacia Colombia ha brindado apoyo militar al Ejército Nacional, que se ha visto permeado significativamente por las técnicas militares estadounidenses compartidas en el marco de la Escuela de las Américas: el Ejército ha importado equipos, materiales y ayuda militar norteamericanos desde la segunda mitad del siglo XX (González, 2009).

En esta línea, la doctrina de seguridad nacional de la política exterior del Norte desarrolló guerras limitadas de baja intensidad, lo que implicaba llevar la política de defensa interna contra el comunismo y la insurgencia al terreno in-

ternacional (Garzón et ál., 2016, p. 28). De esta manera, Colombia ratificaba su conducta exterior de *respice polum*³ (Pardo y Tokatlian, 1989).

En concordancia, el discurso oficial de la preponderancia de Estados Unidos sobre el resto del sistema internacional dibujaba un pensamiento único hacia la democracia liberal y la economía de mercado. Así, una vez establecidas las supuestas rutas para la reactivación de la economía en América Latina, estas tomaron forma a partir de los regímenes regionales de integración neoliberales y abiertos, pensados tan solo en el libre flujo de mercancías y de la promoción de las exportaciones del sector primario (Céspedes, 2012, p. 63), tales como el ALCA, el Mercosur —en su primera etapa 1993-2000—, la iniciativa del Arco del Pacífico y posteriormente en los TLC bilaterales con EE. UU. (Ruiz, 2013).

Bogotá sin “terroristas musulmanes” bajo la tutela de Washington

Para finales del milenio anterior, las preocupaciones de Estados Unidos empezaron a contemplar otros aspectos de suma importancia para ellos respecto a la región. De hecho, se comenta acerca de los estrechos vínculos que existen entre los intereses internos y externos de un país en el mundo globalizado, pero se apuntó que la política exterior de Estados Unidos no se puede catalogar ni entender a partir de las categorías de “interno” y “externo”, sino que la mayoría de los asuntos tiene una retroalimentación de ambas categorías, a lo que se ha denominado procesos “intermésticos” (Pardo, 2011, p. 170).

En este sentido, la década perdida para Colombia fue la de los noventa, debido a la inestabilidad y violencia política, acompañada de las altas tasas de inflación y el estancamiento productivo y económico: para inicios del nuevo milenio, la mirada estaba puesta en los diálogos de paz entre el gobierno de Andrés Pastrana y las FARC-EP. Sin embargo, estas negociaciones contaban con la colaboración de la comunidad internacional a partir de los socios observadores y del Plan Colombia, financiado por Estados Unidos. De esta forma, se descubría la diplomacia por la paz de Bogotá y la ampliación de asuntos de interés de Washington sobre el país.

En consecuencia, entre 1997 y 2001, la visibilidad de América Latina y en especial la de Colombia había alcanzado un lugar central en Estados Unidos. Los problemas de narcotráfico, seguridad regional, derechos humanos y estabilidad democrática, ligados a la exacerbación del conflicto armado, comenzaban a ser parte de las preocupaciones de Estados Unidos, preocupaciones que en su gran

³ Doctrina que hace referencia a “mirar hacia el norte”, puesto que indica el profundo interés de un Estado por conservar y afianzar las relaciones internacionales con países del Norte global, para este caso, con Estados Unidos.

mayoría estaban expresadas en círculos políticos y de negocios de dicho país. De hecho, en 1997 el embajador estadounidense en Colombia, en una entrevista manifiesta que “Estados Unidos está consciente de que se avecina un proceso de paz y que debe jugar un papel frente a él” (Romero, 2001). Esta declaración daba validez a la creciente preocupación de Estados Unidos por la virtual preservación de la democracia en Colombia.

En este sentido, la reorientación de la política de Estados Unidos hacia Colombia tuvo que ver con la iniciativa de la “lucha contra las drogas”, lo que advertía al Congreso norteamericano la necesidad de establecer una nueva estrategia de *ayuda* a Colombia. Esto, en el contexto del reordenamiento mundial después de la disolución de la URSS, cuestionaba no solo a Estados Unidos sino que invitaba principalmente a Colombia a replantear una idea de política exterior que pudiese atender a los desafíos del nuevo orden mundial. Parte de esa inserción en el nuevo mundo internacional ligaba a Colombia directamente con la permisividad de las “buenas intenciones” norteamericanas, así que el proceso inicia por las motivaciones del presidente Clinton, con la primera reunión en Houston, donde se empezaba a pensar en una solución al conflicto interno colombiano, advirtiendo así que este significaba un riesgo para la estabilidad del hemisferio (Tickner, 2004).

En contraste con la creciente preocupación por la situación interna del país, el denominado Plan Colombia permitía notar por completo la interferencia de Estados Unidos en Colombia y algunos llegaban a opinar que se estaban dando pasos para un segundo Vietnam: implacables críticas y vigorosas defensas por el Plan estaban a la orden del día. Si bien Colombia no había tenido mayor reconocimiento en Estados Unidos en décadas anteriores a la última del siglo XX, una ventana de protagonismo se visibilizaba cuando el conflicto interno y las administraciones domésticas demandaban la intervención de los organismos internacionales para darle fin a la situación local. La internacionalización del conflicto establece sus primeros eslabones a finales del siglo XX (Estrada, 2001).

En efecto, la estrategia propuesta por Clinton (Plan Colombia) gira de manera radical cuando George W. Bush se convierte en el nuevo huésped de la Casa Blanca y le imprime un nuevo aire a este, convirtiéndolo en un proyecto de mayor proporción de asistencia militar con miras a la seguridad económica del libre comercio. Esta nueva visión recreaba la dupla norteamericana de fuerzas militares-neoliberalismo (Rojas, 2007).

En esta nueva política exterior, Colombia representaba un país prioritario para Estados Unidos. La administración Bush, en sus primeros años de gobierno, reorganizó el Plan Colombia y ejecutó primordialmente la lucha antinarcóticos y el entrenamiento militar. Estos objetivos coincidían ampliamente con las preten-

siones del nuevo presidente colombiano, Álvaro Uribe Vélez, para el 2002, quien estableció como intereses primordiales la internacionalización de la seguridad por medio del crecimiento en el inventario militar y el fortalecimiento de la inversión extranjera, así como la recuperación del territorio nacional para cederlo a las empresas extranjeras (Suárez, 2010).

En consecuencia, las continuas reuniones de Uribe con su homólogo norteamericano revelaban la aceptación y otorgamiento de espacios a la intervención de Estados Unidos en Colombia, cuyos ejes principales de las relaciones con Colombia continuaban relacionados con temas de lucha antinarcóticos y el control de la defensa por los derechos humanos, y por último, y no menos importante, la esfera comercial (Tickner y Pardo, 2011).

Las finalidades de Washington a través de las relaciones diplomáticas con Colombia son estrategias que van desde el Plan Colombia hasta la posibilidad de la instauración de las bases militares en territorio nacional y las negociaciones del TLC Colombia-EE. UU., por nombrar algunos. Esto permite visibilizar la injerencia norteamericana en los asuntos domésticos, generando así un desbalance en la diversificación de socios para una inserción efectiva de Colombia en las arenas internacionales, lo que en consecuencia ratifica una fuerte alineación *pro core*⁴ (Ardila, 2015) en asuntos militares y comerciales con Estados Unidos (Ugarte, 2010).

Esta íntima relación bilateral, como se notó en el anterior apartado, ha tenido como herramienta la política exterior binacional, por lo cual se ha inferido que esta relación resulta ser más que una coalición irrestricta, pero es una subordinación de Colombia frente Estados Unidos, lo que ratifica la relación de dependencia y las relaciones de dominación que aún persisten en el hemisferio. Aunque existen diversas posturas que señalan que “las relaciones de Colombia con EUA son una fiel muestra de pragmatismo y subordinación”, caben consideraciones acerca de una posición mediante la cual el o los protagonistas buscan que sus acciones o decisiones se lleven a la práctica con éxito. No obstante, la subordinación supone la obediencia y adopción de las decisiones tomadas por el protagonista: el pragmatismo implica autonomía y la subordinación, dominio (Garay, 2009).

Las relaciones de la mayoría de los estadistas colombianos con Estados Unidos han estado marcadas por esta tendencia del pragmatismo por parte de la Casa Blanca y de subordinación en las decisiones domésticas, más aún en la administración de Álvaro Uribe. Así, no se pueden olvidar los componentes tanto

⁴ Se les denomina así a aquellos países que procuran impugnar y generar grados de independencia política frente a los lineamientos de Estados Unidos.

ideológicos como pragmáticos de esa política exterior (Gardini y Lambert, 2011); en este sentido, se mantuvo una agenda narcotizada e internacionalizada de la política de seguridad democrática (Rojas, 2006).

En términos materiales, la intervención se notó en dos momentos claves de la administración de Uribe. La primera tuvo relación con la idea de seguridad regional y lucha contra el narcotráfico, asuntos apoyados desde algunos países de la región y vistos como una amenaza para Washington. De esta forma, Colombia obtuvo una nueva identidad internacional, al tiempo que creó la necesidad ficticia del uso de cooperación e intervención del Pentágono, a fin de solucionar los problemas domésticos de los más “aflijidos por la situación interna”, lo que permitió que Colombia incluyera dicha entidad norteamericana en sus planes internos (Tickner y Pardo, 2003).

En efecto, la acción lógica de subordinación colombiana tuvo refracción en acciones como la negociación del TLC Colombia-EE. UU. Y, en un segundo momento, en la posibilidad de la instalación de las bases militares en territorio colombiano, lo cual implica ser una pieza del ajedrez de la musculatura militar de los *marines* para patrullar las aguas marítimas latinoamericanas con el firme propósito de asegurar su hegemonía económica (Otero, 2010).

En referencia al primer asunto, es importante recordar que, en el segundo periodo del mandato de Uribe, el itinerario de su agenda estuvo fijado en “recuperar la confianza inversionista, seguridad y cohesión social” (Bell et ál., 2010). En este sentido, la confianza inversionista tomaba forma con el TLC Colombia-EE. UU., aunque este ha sido visto como una diplomacia paralela con la Casa Blanca, puesto que sectores no oficiales se han movilizad o en diversas campañas con el fin de detener la firma y ratificación del tratado, considerando que no se estaba negociando de forma justa para las dos naciones y aludiendo a que los únicos afectados de forma negativa serían los sectores productivos colombianos (“La agenda Colombia-Estados Unidos: TLC y Plan Colombia”, 2005).

No obstante, los obstáculos internos que sembraba la oposición en el Congreso norteamericano no concordaban con los esfuerzos de Uribe por continuar la negociación del tratado y con ello afianzar los lazos de confianza con Washington, toda vez que la capacidad de injerencia de la Casa Blanca sobre Bogotá se expandía y se convertía en una figura indispensable e imperante de la nación. Sin embargo, a nivel doméstico tuvo lugar una defensa enérgica de los intereses y de forma notoria se experimentó una alineación de la política exterior de Bogotá con Washington, haciendo que la política de los dos países gravitara en torno al espacio del TLC y a los asuntos de asistencia militar (Otero, 2010).

En concordancia, dado que la atención se centró en el periodo 2005-2008 en el asunto comercial, los expertos, técnicos y académicos criticaron las rondas

de negociación y la subyugación que significaba la firma de este tratado, tanto así que, en ocasiones, se afirmó que tomando en cuenta la gran proporción del fracaso del ALCA, Estados Unidos lanzaba la iniciativa de los TLC bilaterales con los países beneficiarios de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA). Aunque Colombia en el tema de lucha contra las drogas ya mantenía acuerdos andinos como el Plan General de Cooperación y Coordinación Recíproca para la Seguridad Regional, gestado desde 1989 (Comunidad Andina de Naciones, 1989), y el Plan Colombia, el TLC bilateral implicaba aceptar una estrategia de intervención económica que forjaba compromisos políticos con Washington. Este último pretendía *panamericanizar* una región que cada vez era más contestataria y contrahegemónica (Ramonet, 2013).

A contracorriente, las resistencias de diferentes grupos sociales —que desde inicios han considerado que esta clase de acuerdos comerciales significan la prolongación del modelo neoliberal— han rechazado proyectos económicos de integración de Bogotá con Washington, puesto que las políticas de subvención de la Casa Blanca hacia sus agricultores estadounidenses reflejan las desventajas colombianas (Ardila, Ramírez y Cardona, 2005). En coherencia, se ha sostenido que el TLC a Colombia le implica más que modificar su política comercial interna, también involucra el cambio en los flujos de bienes, servicios y recursos, al mismo tiempo que implica un reordenamiento jurídico y una nueva defunción del papel que el Estado jugaba frontalmente de cara a la competencia internacional.

En últimas, se trata no solo de transformar la política económica, sino el desarrollo político y social, con afectaciones serias a la protección social en asuntos como amenaza a la seguridad alimentaria (TLC con EE. UU. amenaza seguridad alimentaria y nutricional, 2012), también con la subsunción de la fuerza de trabajo del sector rural, lo cual implica un panorama de desarraigo en torno a la relación de la vida social y la economía. Esto se pone en evidencia con la migración masiva de las comunidades campesinas hacia las ciudades, con pocas oportunidades y hasta con la negación de derechos sociales mínimos (Polany, 2001; Garay, 2006)

Ahora bien, es importante resaltar que los costos de la supuesta relación privilegiada de Colombia con EE. UU. son altos. Es de aclarar que la intensificación de la asociación de Uribe con Bush no contribuyó a la afanosa firma, ratificación y entrada en vigor del TLC que buscaba el mandatario colombiano, puesto que los temas compartidos de la agenda bilateral resultaban de imperativo cumplimiento para Colombia (Pulecio, 2005). De esta manera, la colaboración del y para con el Gobierno norteamericano implicó una forzosa subordinación y pérdida de autonomía, en condiciones de total obediencia con alineamiento

unilateral, tanto así que se ha generado una secularización de las relaciones con la Casa Blanca (Tickner, 2004).

Aparte de los onerosos costos en términos de política exterior, el estrechamiento Uribe-Bush en asuntos comerciales y militares rebotó de cara a la región en lo concerniente al dinamismo comercial exportador de Colombia. Además de las constantes fricciones bilaterales de la Casa de Nariño con el Palacio de Miraflores y el Palacio de Carondelet, la negociación del TLC con el país del norte generó respuestas por parte de Venezuela, al denunciar acuerdos como la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Grupo de los 3 (G3), lo que desencadenó una disminución del 80% de la balanza exportadora de Colombia respecto a Caracas (Márquez, 2008).

En consecuencia, las relaciones diplomáticas de Colombia, en el marco de la negociaciones del TLC, respecto a sus vecinos se han visto seriamente afectadas de forma negativa durante la última década por dos causas claras: el estrechamiento de los nexos de Bogotá con Washington y la afanosa carrera de Uribe por materializar la política bandera de su gobierno: “Seguridad democrática”, lo cual implicó que el Gobierno aceptara la imposición de bases militares de EE. UU. Y, a la vez, aumentara el pie de fuerza militar en municipios fronterizos. El poder ejecutivo orientó todos sus esfuerzos a comprometer los Gobiernos de los países limítrofes con su estrategia de seguridad (Ramírez, 2006). Esta situación ha incidido en la percepción de algunos gobernantes vecinos, que han pasado de ver a Colombia como un Estado promotor de iniciativas regionales (en los años ochenta) a verlo como un foco de problemas (años noventa) y un país perturbador, satélite de Washington en la región en la presente década (Ardila et ál., 2005).

Como corolario, son varios los elementos a tener en cuenta del TLC como estrategia norteamericana de panamericanismo sobre América del Sur a partir de Colombia. Puesto que, si bien el Plan Colombia ya había implicado un compromiso político y militar, el APTDEA involucraba una obligación en temas de narcotráfico y en materia arancelaria para finales del siglo XX. Una vez iniciado el nuevo milenio, el tablero internacional mostraba nuevas movidas, así como el establecimiento de un nuevo enemigo internacional: el terrorismo. Además, la tarea de expansión del neoliberalismo, la emergencia de los gobiernos progresistas en América del Sur, el escalonamiento de las potencias emergentes (en especial, las asiáticas), el fracaso del ALCA, el refuerzo de la seguridad de la política exterior de Bogotá, la internacionalización del conflicto armado colombiano, la crisis económica del capitalismo en Estados Unidos y la pérdida de influencia global de Washington dibujaban un panorama menos optimista de hegemonía para EE. UU.

Así entonces, el variopinto escenario suma factores endógenos y exógenos para que a partir de la aquiescencia, en el marco del TLC, hacia la política comercial de EE. UU., Colombia aceptara un compromiso militar y político de lealtad a Washington, y esta obligación favorecía los intereses presidencialistas y las bases ideológicas de la administración de Uribe, pero al mismo tiempo se hacía imperante asentir a la intervención militar de los *marines* para lograr concretar el tratado bilateral con el Norte. De esta manera, la política comercial de Washington se convirtió en una extensión de su doctrina de seguridad y viceversa (Valdés-Ugalde y Duarte, 2013). Entonces, el Plan Colombia, más que un acuerdo político y militar, es un compromiso económico, y el TLC Colombia-EE. UU. tiene profundas implicaciones políticas y militares, además de las comerciales. En consecuencia, esta amalgama de capacidades materiales e inmateriales (Nye, 2010) puede ser entendida como binomio libertad económica-terrorismo (Kelin, 2009), como militarización de la economía o, en últimas, como legitimador de una estrategia geopolítica de *smart power* (Nye, 2009).

Comentarios finales

Las estrategias políticas de EE. UU. para recrear las relaciones de dominación sobre América Latina no se han hecho esperar desde el siglo XIX; no obstante, en tanto varios vecinos guardaban el espíritu de autonomía, la Casa de Nariño ha mantenido una diplomacia complaciente con Norteamérica, toda vez que, a partir de su política exterior, ha ratificado la condición de dependencia periférica respecto al centro dominante.

En este sentido, la intervención multidimensional (militar, política y económica), a través de diversos acuerdos bilaterales y multilaterales pactados entre Bogotá y Washington, se han convertido en un mecanismo efectivo para instaurar, a modo de pivote, la disciplina hegemónica en Colombia. Dicha política, en lo transcurrido del siglo XXI, ha mantenido negociaciones y acuerdos tales como el Plan Colombia, el ALCA, el TLC y la imposición de bases militares en el territorio nacional. Así, estas negociaciones no solo han aislado a Colombia de sus vecinos, sino que acuerdos como el TLC le han implicado un compromiso comercial y político-militar de alineación con el Pentágono, que, a partir de la militarización de la economía y en un variopinto *smart power*, buscaba penetrar la emergencia del Sur y recrear el panamericanismo.

Para finalizar, el deterioro progresivo de la hegemonía estadounidense está acompañado de la metamorfosis que atraviesa el tablero internacional, caracterizado por los discursos nacionalistas, proteccionistas y antiglobalizadores de

líderes como Donald Trump y por el reequilibrio de fuerzas con una base en China e India y otra en Rusia. Es necesario tomar en cuenta, además, las transformaciones regionales (como el descenso de la marea rosa y la reincorporación de gobiernos de corte neoliberal), el silencio complaciente del poder latinoamericano frente a Trump, la aceptación del Consenso de Beijing y los moderados cambios de estilo y perfil de la política exterior colombiana, todo lo cual representa un abanico de elementos que genera un panorama ácido, con múltiples desafíos para la emancipación y consolidación de proyectos progresistas, tanto a nivel doméstico como regional. En concreto, la condición de dependencia y subordinación es la suerte de una diversa aquiescencia (in)voluntaria con una fuerte base epistemológica cada vez mayormente reproducida.

Referencias

- Álvarez, J. E. (2001). *Ensayos críticos Plan Colombia*. Universidad Nacional de Colombia.
- Amin, S., y Halliday, D. (2000). *Dominación económica y militar en el 'nuevo orden mundial'*. Campaña Editorial por el Levantamiento de las Sanciones a Iraq.
- Ardila, M. (2015). Colombia y México: ¿hacia diplomacias democráticas de baja intensidad? *Desafíos*, 27(2), 221-252.
- Ardila, M., Ramírez, S., y Cardona, D. (2005). Colombia y su mundo externo, dinámicas y tendencias. En M. Ardila y D. Cardona (eds.), *Colombia y su política exterior en el siglo XXI*. Friedrich Ebert Stiftung en Colombia.
- Bell, G., Borda, S., Gómez, H., Ramírez, S., Reina, M., Reyes, C., y Tokatlian, J. (2010) *Misión de Política Exterior de Colombia: informe final*. Ministerio de Relaciones Exteriores.
- Cardozo, F., y Faleto, E. (2003). *Dependencia y desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica*. Siglo XXI Editores.
- Céspedes, S. P. (2012). Regímenes de integración regional: la construcción institucional de los mercados del sur global. *Revista de Sociología*, 27, 55-78.
- Chomsky, N. (1995). *Las intenciones del Tío Sam*. Txalaparta S.L.
- Chomsky, N. (2016). *¿Quién domina el mundo?* Ediciones B. S. A.
- Comunidad Andina de Naciones. (1989). *Declaración de Galápagos: compromiso andino de paz, seguridad y cooperación*. CAN.
- Domínguez, J. (2010). La política exterior del presidente Barack Obama hacia América Latina. *Foro Internacional*, 50(2), 243-268.

- Estrada, J. (Ed.). (2001). *Plan Colombia: ensayos críticos*. Universidad Nacional de Colombia.
- Furtado, C. (1966). Desarrollo y estancamiento en América latina. *Revista Desarrollo Económico*, 6(22/23), 191-225.
- Garay, J. L. (2009). Un recorrido por las relaciones Colombia-Estados Unidos: del pragmatismo a la subordinación. *Oasis*, 14, 71-81.
- Garay, L. J. (2006). *La negociación agropecuaria en el TLC. Alcances y consecuencias*. Planeta Paz.
- Gardini, G., y Lambert, P. (2011). *Latin American foreign policies: Between ideology and pragmatism*. Palgrave Macmillan.
- Garzón, B., Calloni, S., y Champenois, G. (eds.). (2016). *Operación Cóndor 40 años después*. Unesco.
- González, A. (2009). *Viajeros de ausencias, desplazamiento forzado y acción colectiva en Colombia* [tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid]. E-Prints Complutense. <https://eprints.ucm.es/11073/>
- Hettne, B., y Söderbaum, F. (2010). Theorising the rise of regionness. *Journal New Political Economy*, 5(3), 452-472.
- Hirst, M. (2014). Los claroscuros de la seguridad de las Américas. *Nueva Sociedad*, 185, 83-100.
- Jaguaribe, H. (1969). *Dependencia y autonomía en América Latina*. Ediciones Siglo XXI.
- Kant, E. (1998). *La paz perpetua*. Fontana.
- Kelin, N. (2009). *La doctrina del shock*. Paidós Ibérica.
- Keohane, R. (1989). *Situaciones internacionales y poder estatal. Ensayos sobre teoría de las relaciones internacionales*. Grupo Editor Latinoamericano.
- Kissinger, H. (2016). *Orden mundial*. Debate.
- La agenda Colombia-Estados Unidos: TLC y Plan Colombia. (2005). *Policy Paper*, 16, 1-12. <http://bit.ly/2PdJlKk>
- Lockey, J. B. (1976). *Orígenes del panamericanismo*. Gobierno de Venezuela.
- Márquez, M. L. (2008). El liderazgo populista de Chávez, su discurso y las relaciones colombo-venezolanas. En E. Pastrana Buelvas, C. Wieland, y J. Vargas Restrepo (eds.), *Vecindario agitado: Colombia y Venezuela, entre la hermandad y la conflictividad*. Editorial Pontificia Universidad Javeriana; Fundación Konrad Adenauer Stiftung; Universidad del Rosario; Universidad Santiago de Cali.

- Meza, R. B. (2005). *América Latina en el mundo. El pensamiento latinoamericano y la teoría de las relaciones internacionales*. Grupo Editorial Latinoamericano.
- Morales, J. C. (2012). *La unidad continental: desde las concepciones geopolíticas hasta los nuevos modelos alternativos de integración* [Ponencia]. VI Congreso Latinoamericano de Ciencia Política (Alacip, Flacso), Ecuador, Quito.
- Nye, J. (2010). El poder blando y la política exterior americana. *Relaciones Internacionales*, 14, 127-147 .
- Nye, J. (2009). Get smart: Combining hard and soft power. *Foreign Affairs*, 88(4), 160-163.
- Ocampo, J. A. (2015). *Gobernanza global y desarrollo*. Siglo XXI Editores.
- OEA. (1948). *Carta de la Organización de los Estados Americanos*. OEA.
- OEA. (2014). *Proyectos de resolución para el cuadragésimo cuarto período ordinario de sesiones. Paraguay*. <https://www.oas.org/consejo/sp/AG/Prores44AG.asp>
- Otero, D. (2010). Las bases militares en Colombia. *Deslinde*, 46, 5-15.
- Pardo, R. (2011). Relaciones internacionales y proceso de paz proyecciones sobre escenarios. En A. T. Borda (ed.), *Relaciones internacionales y política exterior de Colombia*. Universidad de los Andes.
- Pardo, R., y Tokatlian, J. (1989). *Teoría y práctica de las relaciones: el caso de Colombia*. Universidad de los Andes.
- Plataforma 2015 y Más. (2017). *Observatorio de la deuda en la globalización*. <http://www.2015ymas.org/centro-de-investigacion/centros-colaboradores/12/observatorio-de-la-deuda-en-la-globalizacion--odg>
- Polany, K. (2001). *The great transformation: The political and economic origins of our time*. Beacon Press.
- Prebish, R. (1989). *Introducción al desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. Cepal.
- Puig, J. C. (1980). *Doctrinas internacionales y autonomía latinoamericana*. Universidad Simón Bolívar; Instituto de Altos Estudios de América Latina; Fundación Bicentenario de Simón Bolívar.
- Puig, J. C. (1984). *América Latina: políticas exteriores comparadas*. Grupo Editor Latinoamericano.
- Pulecio, J. R. (2005). La estrategia Uribe de negociación del TLC. *Colombia Internacional*, 12-33.
- Ramírez, S. (2006). Actores europeos ante el conflicto colombiano. En *Nuestra guerra sin nombre. Transformaciones del conflicto en Colombia* (pp. 71-120). Iepri; Norma. <https://bit.ly/3kF7kz4>

- Ramírez, S. (2011). El giro de la política exterior colombiana. *Nueva Sociedad*, 231, 79-95.
- Ramonet, I. (2013). *Hugo Chávez: mi primera vida*. Debate.
- Rojas Aravena, F., y Altmann B., J. (2008). *Cuadernos de integración en América Latina: multilateralismo e integración en América Latina y el Caribe*. Flacso; Cepal; Fundación Carolina.
- Rojas, D. M. (2006). Balance de la política internacional del gobierno Uribe. *Análisis Político* 57, 85-105.
- Rojas, D. M. (2007). Plan Colombia II. ¿Más de lo mismo? *Colombia Internacional*, 65, 14-37.
- Romero, M. A. (2001). La nueva internacionalización del conflicto y los procesos de paz. En J. Estrada (Ed.), *Plan Colombia: ensayos críticos*. Universidad Nacional de Colombia.
- Ruiz, J. B. (2013). Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina. *Revista Estudios internacionales (Santiago)*, 45(175), 9-39.
- Simonoff, A. (2014). Prefacio. En A. Simonoff (Ed.), *Pensadores del Cono Sur: los aportes de Jaguaribe, Methol Ferré, Puig y Tomassini a las relaciones internacionales*. IRI Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad Nacional de La Plata.
- Slipak, A. (2014, marzo-abril). América Latina y China: ¿cooperación Sur-Sur o “Consenso de Beijing”? *Nueva Sociedad*, 250. <https://nuso.org/articulo/america-latina-y-china-cooperacion-sur-sur-o-consenso-de-beijing/>
- Suárez, A. (2010). *Confianza inversionista. Economía colombiana, primera década del siglo XXI*. Ediciones Aurora.
- Tickner, A. (2004). La securitización de la crisis colombiana: bases conceptuales y tendencias generales. *Colombia Internacional*, 60, 12-35.
- Tickner, A., y Pardo, R. (2003). Estados Unidos, Colombia y sus vecinos: los desafíos externos de la “seguridad democrática”. *Foreign Affairs: Latinoamérica*, 4(4), 102-114.
- Tickner, A., y Pardo, R. (2011). En busca de aliados para la “Seguridad Democrática” la política exterior del primer año de la administración Uribe. En A. T. Borda (Ed.), *Relaciones internacionales y política exterior colombiana*. Universidad de los Andes.
- TLC con EE. UU. amenaza seguridad alimentaria y nutricional. (2012, octubre 13). *UN Periódico*, 160, 4-5. <https://issuu.com/mediosdigitales/docs/unperiodico160/4>

- Tokatlian, J., y Russell, R. (2013). América Latina y su gran estrategia: entre la aquiescencia y la autonomía. *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 104, 14-39.
- Ugarte, J. M. (2010). *El Consejo de Defensa Suramericano: balance y perspectivas*. https://www.academia.edu/11321558/El_Consejo_de_Defensa_Suramericano_Balance_y_perspectivas
- Valdés-Ugalde, J., y Duarte, F. (2013). Del poder duro al poder inteligente, La nueva estrategia de seguridad, de Barack Obama o de la sobrevivencia de la política exterior de Estados Unidos. *Norteamérica*, 8(2), 41-71.

Cambio estructural e innovación: un vínculo estratégico por desarrollar en América Latina

John Jairo Cuéllar Escobar*

Resumen

En el presente trabajo se discuten algunas interpretaciones del proceso de crecimiento económico como resultado de la interacción entre la dinámica de las estructuras productivas y la innovación. Se explica cómo el viraje que ha tomado América Latina hacia un determinado paradigma de mercado ha conducido a un descuido en las políticas de estímulo a la innovación y en el aprendizaje productivo. Las consecuencias se han hecho patentes en las dificultades para generar un cambio estructural que se refleje en una mayor diversificación y sofisticación productiva.

Palabras clave: innovación, cambio estructural, crecimiento económico, desarrollo productivo.

Abstract

This paper discusses some of the approaches that interpret the process of economic growth as the result of the interaction between the dynamics of productive structures and innovation. Based on this perspective, it is explained how the shift that Latin America has taken towards a market paradigm has led to a neglect of policies to stimulate innovation and productive learning. The consequences have been evident in the difficulties to generate a structural change that is reflected in a greater diversification and productive sophistication.

Keywords: Innovation, structural change, economic growth, productive development.

* Profesor asistente del Departamento de Administración de Empresas de la Universidad Central. Economista, M. Sc. en Ciencias Económicas y estudiante del Doctorado en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia. Contacto: jcuellare@ucentral.edu.co.

Crecimiento económico en América Latina después de la apertura económica de los noventa

La inserción de las economías latinoamericanas en la economía global, después del desmonte del modelo de especialización productiva y de organización de la producción establecido durante la etapa de sustitución de importaciones, ha arrojado un balance insatisfactorio, particularmente, en lo relacionado con la pérdida de protagonismo del sector industrial y la evidente reducción de la capacidad tecnológica local que se había acumulado a lo largo de varias décadas (Katz, 2015; Ocampo, 2015).

Las diferencias en términos de crecimiento económico son notorias: para el periodo comprendido entre 1961 y 1990, la tasa de crecimiento promedio para la región fue de 4,4%, mientras que el crecimiento se ralentizó a una tasa de 2,8% para el periodo subsiguiente, comprendido entre 1991 y 2017 (figura 1).

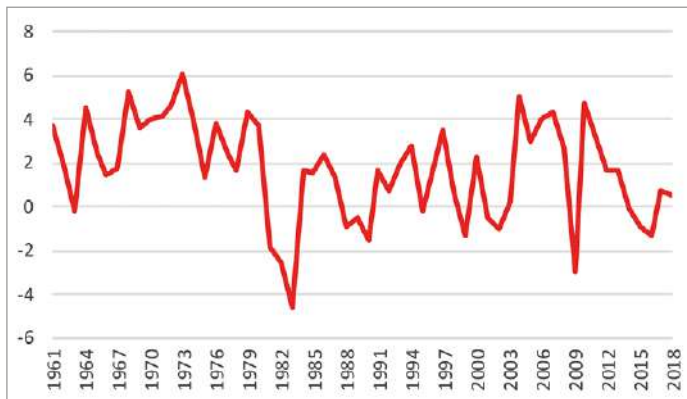


Figura 1. Tasa de crecimiento económico para América Latina y el Caribe 1961-2017.

Fuente: Banco Mundial (s. f.).

La ampliación de la brecha tecnológica respecto a Estados Unidos (figura 2), país tomado como referente para la comparación, refleja los efectos que ha tenido el rezago tecnológico que se ha profundizado en la región, especialmente, desde comienzos de la década de los noventa. Este fenómeno no es una circunstancia que aqueje por igual a las economías en desarrollo, como lo atestigua la reducción de la brecha productiva y tecnológica que han experimentado los países de industrialización tardía del Sudeste Asiático.

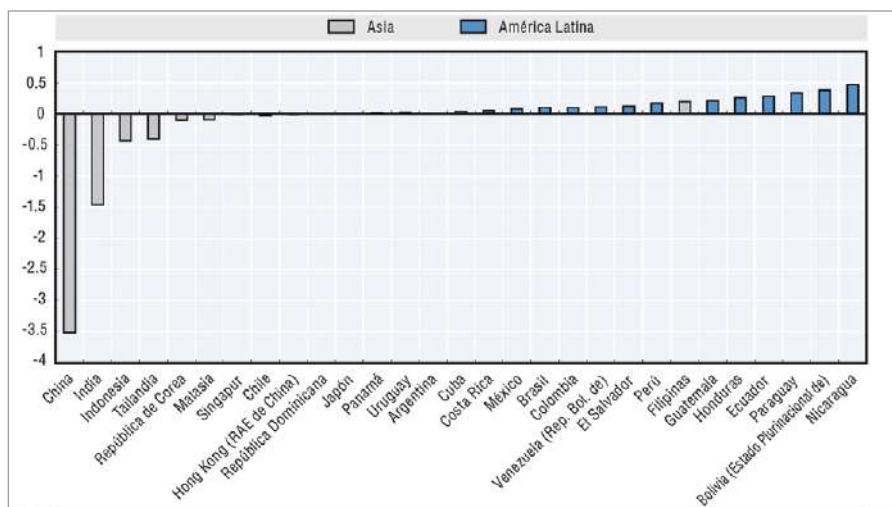


Figura 2. Cambios en las brechas de productividad en países seleccionados de Asia y América Latina respecto a Estados Unidos (1980-2011) [en porcentajes, tasa de crecimiento anualizada del PIB por trabajador].

Fuente: OCDE (2014).

El abandono de las políticas de desarrollo productivo, en lo que se puede considerar como la nota dominante en la casi totalidad de las economías latinoamericanas, ha dejado en manos del fundamentalismo del capital las posibilidades de crecimiento para la región¹. Las políticas en uso asumen que la afluencia de inversión y la consecuente acumulación de capital que la acompaña deberían ser condiciones suficientes para acelerar el ritmo de crecimiento de las economías (Jorgenson et ál., 2010).

Este planteamiento, en los términos en que lo ha expuesto de tiempo atrás la teoría estructuralista, es incompleto. Mientras que en la teoría neoclásica los cambios en la composición de la estructura productiva se consideran un subproducto del proceso de crecimiento, la teoría del cambio estructural considera que el proceso de desarrollo está ligado al cambio en la composición de la producción de bienes y servicios y, por lo tanto, de la estructura de empleo (Cimoli et ál., 2015).

¹ El fundamentalismo del capital está ligado directamente a la estructura lógica del modelo de crecimiento de Solow: si las rentas del capital en las economías desarrolladas tienen una tendencia a declinar por efecto de los rendimientos marginales decrecientes, los capitales (al menos en teoría) deberían moverse hacia economías en desarrollo en la búsqueda de rendimientos esperados más altos. Sin embargo, un hecho constatado de manera reiterada evidencia que los capitales tienden a moverse preferencialmente de una economía avanzada a otra (Easterly, 2002).

Tabla 1. Indicadores de la estructura productiva y de las capacidades tecnológicas

	Productividad relativa	IA	X_HMT/X	EXPY	IPR	Patentes	I+D	TEM	BAF	BAM	Internet	
	2001-2010	1985	2007	2007	2008	2005	1990-2010	1996-2009	2009-2011	2009-2011	2009-2011	2009-2011
Argentina	25.7%	0.1	0.2	22.0%	10.4	0.4	1	0.5%	132.9	9.6	6.4	40.6
Brasil	11.7%	0.4	0.9	32.0%	11.4	0.7	0.5	1.0%	105.8	7.1	12.0	41.6
México	19.8%	0.3	1.1	60.5%	13.2	0.6	0.6	0.4%	79.1	9.6	2.3	31.2
Asia en desarrollo	33.0%	0.5	2.3	64.3%	14.6	0.9	17.2	1.3%	119.8	15.0	36.7	48.5
América del Sur	12.1%	0.3	0.6	18.5%	9.1	0.2	0.4	0.4%	104.3	5.2	5.6	35.4
América Central	11.0%	0.2	1.1	34.2%	11.2	0.2	0.3	0.2%	107.6	3.2	3.2	19.8
EM-RRNN	71.3%	0.5	1.3	32.4%	14.1	0.8	55.2	2.0%	119.0	28.5	49.9	83.1
Economías maduras	76.3%	0.8	1.5	64.6%	15	1.1	126.1	2.4%	116.7	29.1	51.3	76.3

Productividad relativa: Productividad del trabajo en relación con Estados Unidos para un promedio entre 2001 y 2010 (promedio simple en el caso de los agregados).

IA: Índice de adaptabilidad 1985-2007. Definido como la relación entre la participación de los sectores dinámicos y la de los sectores no dinámicos en las exportaciones totales.

X_HMT/X: Porcentaje de las exportaciones correspondientes a manufacturas de alta y media tecnología, con base en la clasificación de Lall (2000) para el 2007.

EXPY: Indicador de sofisticación de las exportaciones, calculado como la media ponderada (por la participación de las exportaciones) del indicador PRODY. Este último es la media ponderada (por la ventaja comparativa revelada de cada país) del nivel de ingreso per cápita de los países que exportan cierto bien.

IPR: Índice de participación relativa de los sectores de alta tecnología en el total de las manufacturas, en comparación con la intensidad tecnológica de Estados Unidos (año 2005).

Patentes: Número de patentes otorgadas por la USTPO por millón de habitantes.

I+D: Gasto en investigación y desarrollo con respecto al PIB.

TEM: Penetración de la telefonía móvil.

BAF: Penetración de la banda ancha fija.

BAM: Penetración de la banda ancha móvil internet.

Internet: Penetración de internet.

Fuente: OCDE (2014).

Esto sugiere, entonces, que la productividad relativa y la eficiencia dinámica de la estructura productiva se mueven en la misma dirección; dicho vínculo permite explicar cómo, a partir del decaimiento de las capacidades tecnológicas relativas de las economías latinoamericanas (tabla 1), la eficiencia dinámica y el correlativo cambio estructural han terminado por verse afectados negativamente por cuenta del declive de la productividad relativa y los escasos esfuerzos en investigación y desarrollo que se constatan en la región (Cimoli et ál., 2005).

Con el auge de los precios del petróleo y otras materias primas que experimentó el mercado internacional entre 2001 y 2014, se produjo un incremento sin parangón en la afluencia de inversión extranjera a América Latina (figura 3) y, en general, se indujo una dinámica de crecimiento atada a las industrias extrac-

tivas. Empero, este choque externo positivo no estuvo acompañado con un crecimiento jalonado por la innovación y la construcción de ventajas comparativas dinámicas, como cabría esperarse del vínculo entre inversión e innovación que se asume desde el punto de vista teórico (Ocampo, 2008).

Dada la virtual desaparición de las políticas de desarrollo productivo que se ha observado en Latinoamérica, no ha sido posible articular los recursos y capacidades disponibles para aprovechar las dos ventanas al desarrollo que quedan para las economías atrasadas dentro de las limitaciones de política impuestas por el contexto internacional actual. Una de ellas se apoya en la producción de recursos naturales a partir del desarrollo de capacidades locales de ingeniería y de la producción de bienes de capital que respondan a las necesidades del mercado local en un principio, pero con una clara vocación exportadora en el mediano y largo plazo (Katz, 2016); este es el camino que han seguido países como Finlandia, Nueva Zelanda, Australia o Dinamarca².

La otra alternativa se basa en el aprovechamiento de los menores costos de mano de obra y la producción en economías de escala que posibiliten el ingreso a sectores maduros de alta tecnología; este es un primer paso para poder desarrollar innovaciones propias acompañadas de mayor capacidad competitiva a nivel internacional (Amsden, 2004). Por esta senda han transitado los países de industrialización tardía del Sudeste Asiático.

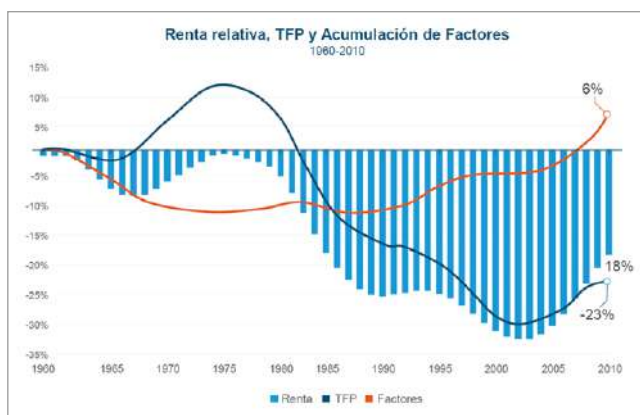


Figura 3. Crecimiento comparativo de la productividad total de los factores en América Latina para el periodo 1960-2010.

Fuente: Daude y Fernández-Arias (2010)

² Cabe señalar que el papel del Estado en el desarrollo de los nuevos sectores productivos mencionados ha sido decisivo; por tanto, no pueden considerarse como actividades económicas “escogidas” por el mercado, sino como la consecuencia de políticas explícitas de desarrollo productivo.

Este hecho desvirtúa el ciclo de inversión y crecimiento de la productividad que pregonan los entusiastas de la inversión extranjera como alternativa de crecimiento en el escenario global; de paso, quedan abiertos varios interrogantes respecto a la naturaleza de los factores limitantes que impiden canalizar los flujos de inversión y las oportunidades en términos de crecimiento que puede ofrecer el patrón de inserción internacional de las economías latinoamericanas en un contexto de creciente integración a la economía mundial.

El crecimiento sostenido por los altos precios de los bienes básicos ha enmascarado la falta de un cambio estructural que apunte a la generación de sectores productivos que incorporen más conocimiento y cambio técnico, lo cual se hace patente en el hecho de que una vez el ciclo de precios altos llegó a su fin, las economías de América Latina retornaron a la trayectoria de bajo crecimiento que se había instaurado desde comienzos de los noventa. Además de los efectos inmediatos relacionados con la caída de los ingresos y la mengua de la dinámica productiva, esta situación no facilita la resolución de los problemas de subdesarrollo de la región.

Industria y cambio estructural en América Latina

A partir del panorama presentado, se puede formular una hipótesis de trabajo a desarrollar: las políticas que se han adoptado en América Latina de acuerdo con la apertura económica y comercial de la región han estado centradas esencialmente en un paradigma de mercado sumado a un evidente descuido del papel de las instituciones en los procesos de desarrollo; la combinación de estos dos elementos ha conducido tanto a la adopción de una visión simplista de los problemas del desarrollo en la región como a la implementación de políticas que han demostrado ser insuficientes para propiciar un desarrollo más profundo desde la perspectiva de la modernización y el avance de las estructuras productivas.

Estas políticas se han caracterizado por la falta de armonización y complementariedad con otras de corte sectorial. A sus limitaciones inherentes se suma la persistencia de problemas estructurales no resueltos como la mala distribución del ingreso, la carencia de empresarios modernos en un sentido schumpeteriano³ o la falta de desarrollo de capacidades científicas y tecnológicas, entre otros. Tales problemáticas limitan las posibilidades de aprovechamiento de las

³ Un empresario moderno, visto a la luz de la perspectiva planteada por Schumpeter, es quien asume riesgos incursionando en aquellas actividades innovadoras capaces de sacudir el mercado a través de la "destrucción creativa", la cual, a su turno, es la encargada de imprimirle una dinámica permanente a la economía moderna. La pauta de comportamiento de una buena parte del empresariado en América Latina se caracteriza por una excesiva aversión al riesgo y es más consistente con una actitud rentista que con la capacidad de disrupción que suele asociarse a la función empresarial.

coyunturas favorables generadas por los ciclos de bonanza de los precios de los recursos básicos que exporta la región.

Este diagnóstico vuelve a plantear la necesidad de enfocar las políticas de crecimiento de la región en el cierre de la brecha tecnológica con las economías más avanzadas, lo cual debe sumarse al decidido esfuerzo por lograr una mayor diversificación productiva que haga posible la absorción de la mano de obra redundante que está confinada en la informalidad en la mayoría de los países de América Latina.

Para ello, debe considerarse que, si bien en el contexto actual la aplicación de instrumentos de política que apelan al uso de aranceles y restricciones cuantitativas al comercio o de otro orden es muy limitado, los países en desarrollo cuentan con otras posibilidades: pueden aprovechar la producción de bienes básicos para apalancar el surgimiento de sectores productivos modernos que induzcan un cambio estructural que resulte más favorable a los objetivos de desarrollo de largo plazo para la región (Pérez, 2001). También se pueden buscar alternativas para vincularse a cadenas globales de valor mediante la entrada a sectores maduros de alta tecnología, para lo cual se pueden aprovechar los menores costos de la mano de obra y las posibilidades competitivas que ofrece la producción en un régimen de economías de escala. En ambos casos se requiere de la articulación de políticas de desarrollo productivo con un claro horizonte estratégico.

Elementos teóricos básicos

Un marco teórico tentativo para el análisis de los problemas relacionados con el crecimiento y el cambio estructural en América Latina combina categorías analíticas provenientes de la teoría del cambio estructural, la teoría del crecimiento endógeno, las visiones neoschumpeterianas y las concepciones sobre los problemas del desarrollo afines a lo que algunos denominan el “institucionalismo denso”.

Visión estructuralista del crecimiento en países en desarrollo

De los trabajos clásicos de Menger, Walras y Jevons, por mencionar solo algunos autores, se desprendió un conjunto de teorías y conceptos de acuerdo con los cuales el sistema de mercado, dejado a su libre actuación y con el menor grado de interferencia del Estado, es capaz de asignar los recursos escasos de la economía con la máxima eficiencia posible. El papel del Estado queda reducido al de un árbitro neutral que garantiza las bases institucionales para los intercambios y que hace uso de su poder coactivo para garantizar el cumplimiento de los contratos (Ayala, 1999).

Las demás intervenciones deben procurar únicamente la resolución de fallas del mercado, sin entrar a tomar decisiones sobre qué producir o cómo hacerlo, porque se corre el riesgo de terminar seleccionando inadecuadamente los sectores productivos “ganadores”; cualquier otra fórmula de apoyo selectivo puede configurar, además, problemas de “captura de rentas” o puede conducir a la instauración de un “capitalismo de amigotes”, vinculado inexorablemente a la ineficiencia y, por extensión, a la falta de crecimiento económico (Stiglitz y Rosengard, 2016).

Las teorías estructuralistas adoptan un foco distinto y más complejo acerca de la cuestión. Toman como punto de partida la noción de que el crecimiento en las economías en desarrollo está ligado a la dinámica de sus estructuras productivas y a las políticas e instituciones creadas para su apoyo. La cuestión, por tanto, va más allá de un escenario bipolar en el que las opciones consisten únicamente en mercado desregulado o planificación centralizada, y avanzan hacia planteamientos más flexibles en los cuales la relación Estado-mercado es más dúctil y ecléctica (Stiglitz, 1999).

Esta visión no ortodoxa permite apreciar otros matices de los problemas del desarrollo, particularmente, en el contexto de las economías atrasadas. Por ejemplo, en las teorías estructuralistas, la dinámica de los sectores que generan el desarrollo promueve encadenamientos entre sectores y empresas, conducto por el cual se puede lograr la reducción del dualismo estructural, tan característico de las distintas economías de la región (Ocampo, 2008; Cimoli et ál., 2005). Este tipo de análisis pasarían inadvertidos a la lente de la corriente dominante de la economía, que suele usar una sola herramienta para resolver todos los problemas (Chang, 2015).

Así pues, las políticas e instituciones deben facilitar la difusión de innovaciones, principalmente de aquellas provenientes de las economías industrializadas, a fin de que puedan ser adaptadas e incorporadas en un primer momento y que, después, puedan dar lugar a desarrollos tecnológicos propios (Amsden, 2004; Ocampo, 2008).

Crecimiento endógeno e instituciones

La teoría del crecimiento endógeno, por su parte, ha contribuido a desplazar el énfasis en el aumento del ahorro y la inversión, al reconocer el papel de las ideas, el cambio organizativo y el vínculo que se puede establecer entre los procesos de investigación y desarrollo y el capital humano. Este nuevo énfasis se puede entender como una reivindicación del llamado “institucionalismo denso”, aunque no recoge del todo otros aspectos, tales como, la incidencia de la cultura y las relaciones de poder (Portes y Rodríguez Garavito, 2013).

La incorporación de las instituciones dentro de la teoría del crecimiento contribuye a superar algunos de los supuestos de la teoría neoclásica, como el carácter exógeno de las preferencias y el cambio tecnológico. En relación con las preferencias, el institucionalismo reconoce que estas dependen de las creencias y las expectativas, que, a su turno, se encuentran arraigadas dentro de concepciones culturales compartidas (Evans, 2004).



Figura 4. Factores determinantes del crecimiento en economías en desarrollo.

Fuente: Elaboración propia con base en Ocampo (2008).

En el modelo de Solow, el crecimiento se explica como resultado del cambio tecnológico. El crecimiento endógeno va más allá, pues explica la generación de nuevas ideas como un factor endógeno, lo que supone que las ideas productivas se desprenden de los incentivos económicos, los cuales, a su vez, están arraigados dentro de un contexto institucional. Esta concepción se afina en la observación de que el carácter no rival de las ideas y las posibilidades de generar rendimientos crecientes puede hacer que estas se conviertan en factores capaces de estimular el crecimiento en los países pobres que usen el acervo de ideas desarrolladas por los países avanzados (Romer, 1994; Aghion y Howitt, 1999; Easterly, 2002).

En esta medida, el arribo de nuevas tecnologías a instancias de la inversión extranjera podría contribuir al movimiento de estas ideas desde los países industrializados hacia los países en desarrollo y, por ende, al aprovechamiento de los rendimientos crecientes que se derivan de ellas. Sin embargo, el uso de las ideas productivas importadas requiere de su articulación con otros factores, como el trabajo especializado u otras ideas complementarias, de las que suelen carecer los países en desarrollo. El interés de los países industrializados de proteger la propiedad intelectual ligada a las ideas productivas se ha constituido en un aspecto que con frecuencia genera conflictos en el marco de los acuerdos comerciales que rigen los intercambios económicos norte-sur (Helpman, 2004).

Aunque al hablar de ideas productivas se evoca con frecuencia la tecnología física presente en las máquinas, equipos y otros dispositivos, el género de ideas más influyente a la hora de explicar las diferencias en el crecimiento económico entre los países tiene que ver con concatenaciones más complejas de ideas incorporadas en las estructuras organizativas y en las instituciones de la sociedad. En particular, las ideas que operan a nivel de la sociedad en su conjunto son aún más importantes; dentro de esta categoría tienen cabida las normas administrativas, las normas jurídicas y las normas para la gobernanza, entre otras (Hoff y Stiglitz, 2001).

Estas instituciones generan marcos en los que operan los incentivos productivos que determinan el cambio tecnológico y el crecimiento. Estos “marcos institucionales”, tal y como los denomina Douglas North (1993), combinan normas de orden formal e informal y se recrean dentro de un contexto sociopolítico particular marcado por las circunstancias históricas de cada sociedad. Para su correcta operación, estos marcos institucionales requieren de una compleja combinación de legitimación, aprendizaje social y poder coercitivo.

Algunos de los arreglos institucionales que mayormente inciden en el desarrollo económico de los países tienen que ver con aquellos que afectan la configuración y los distintos tipos de relación que se establecen entre los componentes de los denominados *sistemas sociales de innovación y producción* (SSIP).

De acuerdo con esta noción, la innovación y el cambio técnico no son el simple resultado de decisiones individuales de los empresarios, desvinculadas de cualquier restricción institucional o macroeconómica. Por el contrario, la innovación surge de un escenario complejo en el que interactúan diversos actores sociales que pugnan entre sí por modificar y transformar las estructuras sociales alrededor de varios subsistemas: el del mercado de trabajo, el de la educación y la formación, el de la ciencia y la tecnología y el del sistema financiero (Misas, 2010).

Por tanto, el análisis y la comprensión de las formas que han adoptado tales subsistemas y los mecanismos a través de los cuales se relacionan resultan cruciales a la hora de entender la configuración de las instituciones que se encuentran detrás de los procesos productivos de cada sociedad; en sintonía con las problemáticas que orientan la presente propuesta de investigación, constituyen referentes de obligada consulta si lo que se quiere es entender la naturaleza de los obstáculos que limitan el desarrollo en los países de América Latina.

Conclusiones

Desde la perspectiva del cambio estructural, el crecimiento económico es el resultado de la dinámica de las estructuras productivas que operan en la esfera de los procesos mesoeconómicos, a través de la composición sectorial de la producción, los vínculos intra- e intersectoriales, las estructuras de mercado, el funcionamiento de los mercados de factores y las instituciones que respaldan dichos componentes. Dado que el crecimiento económico y el cambio estructural dependen de la innovación, de las complementariedades entre empresas y de las instituciones de apoyo que se crean para tal fin, el papel del Estado y las políticas de fomento productivo son factores decisivos.

Con la apertura económica se consolidaron en América Latina dos modelos productivos: de un lado, los países en los que se ha configurado una estructura productiva basada en la maquila, como es el caso de México y varios países de Centroamérica, y de otra, un modelo basado en la explotación de recursos naturales, que ha tenido arraigo en las economías del Cono Sur, en especial, Argentina, Brasil, Chile y Uruguay, así como en varios países andinos como Colombia y Perú.

Las reformas estructurales llevadas a cabo han desmantelado la capacidad del Estado para aplicar instrumentos de apoyo selectivo para determinados sectores en el marco de las políticas industriales, en particular, han afectado la autonomía tecnológica. La escasa atención a la innovación se observa en el predominio de políticas basadas en el fundamentalismo del capital, que han provocado que los países del subcontinente americano, en lugar de avanzar, se hayan estancado y aún retrocedido en niveles de industrialización superados décadas atrás.

Mientras que las inversiones públicas que han realizado las economías desarrolladas en áreas como la electrónica y la informática han fraguado una nueva revolución industrial que les ha permitido mantener elevados niveles comparativos de productividad frente a América Latina, los países de la región se han rezagado notablemente, debido en buena medida a la reducción de las inversiones en capital humano, en ciencia y tecnología y a la pérdida de la capacidad de orientación estratégica del desarrollo industrial por parte del Estado.

Referencias

- Aghion, P., y Howitt, P. (1999). *Endogenous growth theory*. MIT.
- Amsden, A. (2004). La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Asia. *Revista de la Cepal*, 82, 75-90.

- Ayala, J. (1999). *Instituciones y economía: una introducción al neoinstitucionalismo económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Banco Mundial. (s. f.). *Datos de libre acceso del Banco Mundial* [base de datos]. Consultado el 18 de noviembre de 2018. <https://datos.bancomundial.org/>
- Chang, H.-J. (2015). *Economía para el 99% de la población*. Debate.
- Cimoli, M., Pereima, J., y Porcile, G. (2015). Cambio estructural y crecimiento. *Serie Desarrollo Productivo Cepal*, 197, 1-28.
- Cimoli, M., Porcile, G., Primi, A., y Vergara, S. (2005). Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina. En M. Cimoli, *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina* (pp. 9-39). Cepal-BID.
- Daude, C., y Fernández-Arias, E. (2010). On the role of productivity and factor accumulation in economic development in Latin America. *IDB Working Paper Series No. IDB-WP-155*, 1-46.
- Easterly, W. (2002). *En busca del crecimiento. andanzas y tribulaciones de los economistas del desarrollo*. Antoni Bosch Editores.
- Evans, P. (2004). Development as institutional change: the pitfalls of monocropping and potential of deliberation. *Studies in comparative international development*, 38(4), 30-52.
- Helpman, E. (2004). *El misterio del crecimiento económico*. Antoni Bosch Editores.
- Hoff, K., y Stiglitz, J. (2001). Modern economic theory and development. En G. Meier, y J. Stiglitz, *Frontiers of development economics* (pp. 389-459). Oxford University Press.
- Jorgenson, D., Coremberg, A., y Pérez García, F. (2010). *Fuentes de crecimiento y productividad en Europa y América Latina*. Fundación BBVA.
- Katz, J. (2015). The Latin American transition from an inward-oriented industrialisation strategy to a natural resource-based model of economic growth. *Institutions and Economies*, 7(1), 9-22.
- Katz, J. (2016). Adiós al viento de cola: se abre un nuevo ciclo de ajuste estructural. *Serie Desarrollo Productivo Cepal*, 202, 2-31.
- Lall, S. (2000). The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98. *Oxford Development Studies*, 28(3), 337-369.
- Misas, G. (2010). Sistemas sociales de innovación y de producción y modelos productivos: dos enfoques conceptuales y metodológicos para explicar los procesos. En P. Bejarano, A. Zerda, y C. Cortés, *Innovación. Desafío para el desarrollo en el siglo XXI* (pp. 199-214). Universidad Nacional de Colombia.

- North, D. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Ocampo, J. A. (2008). La búsqueda de la eficiencia dinámica: dinámica estructural y crecimiento en los países en desarrollo. En J. A. Ocampo, *Más allá de las reformas: dinámica estructural y vulnerabilidad macroeconómica* (pp. 17-47). Cepal-Alfaomega.
- Ocampo, J. A. (2015). Los retos del desarrollo latinoamericano a la luz de la historia. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 479-506.
- OCDE. (2014). *Perspectivas económicas de América Latina*. OCDE; CEPAL; CAF.
- Pérez, C. (2001). Cambio tecnológico y oportunidades desarrollo como blanco móvil [Documento]. Seminario La Teoría del Desarrollo en los Albores del Siglo XXI, Santiago de Chile.
- Portes, A., y Rodríguez Garavito, C. (2013). *Las instituciones en Colombia: un análisis sociológico*. Universidad de los Andes.
- Romer, P. (1994). The origins of endogenous growth. *The Journal of Economic Perspectives*, 8(1), 3-22.
- Stiglitz, J. (1999). El papel del gobierno en el desarrollo económico. *Cuadernos de Economía* 18(30), 347-366.
- Stiglitz, J., y Rosengard, J. (2016). *La economía del sector público* (4.^a ed.). Antoni Bosch Editores.

La persuasión coercitiva: un reto para la investigación en gestión

Jorge Leonardo González Calderón*

Resumen

La investigación en gestión de organizaciones aborda también el problema de la mala conducta organizacional y las faltas a la ética en sus prácticas cotidianas. Particularmente, el uso de la persuasión coercitiva por parte de organizaciones comerciales y educacionales requiere de la atención de esta área del conocimiento, dado que su implementación desvirtúa las prácticas comerciales, los modelos de negocio alternativos y la confiabilidad en distintos sectores. Este estudio explora de qué manera se aplica la persuasión coercitiva, que conlleva abuso psicológico de colaboradores y clientes para satisfacer la intención de lucro. Además se establecen las posibilidades de la investigación en gestión para generar un impacto social con estos estudios, particularmente, en el contexto latinoamericano.

Palabras clave: mala conducta organizacional, persuasión coercitiva, mercadeo multinivel, *coaching*.

Abstract

Research in organizational management is addressing the problem of organizational misconduct and unethical practices in their daily practices. Particularly, the use of coercive persuasion on the part of commercial and educational sectors requires the attention of this area of knowledge, given that it distorts the discipline itself, the alternative business models, the research in the area and the reliability of the manager. The study explores how this type of organizations use coercive persuasion, which involves psychological abuse of their collaborators and clients, to satisfy their profit intention and establishes the possibilities that management research has to generate a social impact, particularly in the Latin American context.

* Profesor asistente en el Departamento de Administración de Empresas de la Universidad Central. Magíster en Ingeniería Industrial, especialista en Sistemas de Información y administrador de empresas. Contacto: jgonzalezc23@ucentral.edu.co.

Keywords: Organizational misconduct, coercive persuasion, multilevel marketing, coaching.

Introducción

América Latina se ha convertido en un campo prolífico para organizaciones que se apoyan en la *persuasión coercitiva* como mecanismo de manipulación de grupos de personas que, con el anhelo de mejorar su nivel socioeconómico, depositan su confianza en entidades que ofrecen modalidades de empleo fraudulentas o de educación no formal orientada a la superación personal mediante etiquetas tales como *coaching*, formación para el liderazgo o formación educativa.

Parte de la problemática por la cual organizaciones que han sido desarticuladas en Estados Unidos o en Europa prosperan en América Latina está relacionada con las falencias del sistema educativo, que tiene mucho por desarrollar en cuanto a pensamiento crítico en los ciudadanos, análisis correcto de la información, comprensión de lectura y argumentación; pues quien no argumenta no sabe tampoco desvirtuar los argumentos defectuosos de quien intenta engañarlo.

Las organizaciones que desarrollan modelos de negocio fraudulentos basadas en la persuasión coercitiva son identificadas como *sectas* por las ONG (Nelson, 2012), pero se tipifican como sectas comerciales (cuando el propósito de la secta es desarrollar una actividad comercial) o sectas educacionales (cuando su objeto social es la educación no formal en habilidades blandas) (Hassan, 1995). Se dejan de lado, para esta investigación, otros tipos de sectas, como aquellas de carácter religioso o político.

Aportes a la disciplina

¿Por qué es este un fenómeno que debe preocupar al campo de la gestión? Hay varios motivos. El primero es que el estudio de la ética organizacional es una necesidad imperante en tiempos en los que las malas conductas empresariales están generando impactos ambientales y en la salud física, mental y emocional de las personas (Palmer, 2012). El segundo es que la población que se educa en escuelas de negocios demanda cada vez más el desarrollo de competencias blandas y, al considerar que la educación superior formal no llena estos vacíos, se expone a la pseudoformación en empresas inescrupulosas, lo cual causa un doble daño, el del engaño a la persona y el del descrédito de la educación formal.

Un tercer motivo es que este tipo de organizaciones engañosas usan información científica de manera amañada para manipular, justificar sus proce-

dimientos y desinformar a la comunidad en general sobre las bondades de sus productos o servicios. De esta forma, muchos investigadores no se dan por enterados del mal uso que se hace de sus trabajos y quienes están siendo engañados tampoco saben cómo corroborar los argumentos semicientíficos con los que están siendo persuadidos.

Por último, desde la gestión como disciplina, se ha estudiado muy poco este tipo de organizaciones en cuanto a su diseño organizacional y modelo de negocio. Estos estudios fortalecerían también la capacidad de los egresados de analizar opciones de inversión tales como Forex, Bitcoin y el mercadeo multinivel, entre otras. En consecuencia, se establecen a continuación los objetivos de abordar este tema, dada su importancia para la disciplina.

Objetivo

Identificar las razones y los argumentos que motivan a la comunidad académica y a las autoridades a identificar y señalar el uso de la persuasión coercitiva como malas prácticas comerciales y laborales.

Objetivos específicos

- Diferenciar entre sí los conceptos de mercadeo multinivel, flexibilidad laboral, secta comercial, fraude piramidal y mala conducta empresarial.
- Identificar en la literatura especializada las técnicas utilizadas en la persuasión coercitiva.
- Relacionar la persuasión coercitiva con las prácticas distintivas de las sectas comerciales y educacionales.

Metodología

Este es un estudio de alcance descriptivo y exploratorio, por cuanto busca caracterizar las sectas comerciales y educacionales como un fenómeno organizacional, por un lado, y explorar las posibilidades que existen para la investigación, por otro. De hecho, pese a la cantidad de víctimas que se han reportado en los países en los que existen estructuras fraudulentas semejantes, este es un tema muy poco estudiado.

Para llevar a cabo este análisis, se han investigado fuentes académicas estructuradas y se han identificado catorce documentos de alta relevancia, es de-

cir, que hablan directamente de sectas comerciales y educacionales coercitivas. También se han encontrado tres tesis doctorales y una de pregrado que aportan información relevante con respecto al tema. Si bien pueden encontrarse más fuentes en la literatura especializada, son pocas las que han conectado el fenómeno de la persuasión coercitiva con organizaciones que llevan a cabo modelos de negocio multinivel o de venta de servicios educacionales.

Adicionalmente, a lo largo de 20 años se ha hecho un trabajo de observación participativa en 15 organizaciones (algunas ya desaparecidas), lo que permitió detectar los patrones característicos de reclutamiento y de la oferta de valor de entidades legales e ilegales.

Dado que esta es una investigación cualitativa que se halla en una fase exploratoria, lo que sigue es hacer una triangulación entre fuentes (revisión sistemática y observación participativa), para identificar las convergencias e identificar los fenómenos que tienen evidencia científica y los que no. Con base en lo anterior, es posible delimitar bien los conceptos, puesto que ya se cuenta con el suficiente respaldo académico y estudio de fuentes para cumplir con los objetivos específicos.

Marco conceptual

Es indispensable, para el desarrollo del artículo, establecer los siguientes conceptos, a fin de tener en claro cuáles prácticas son legales y socialmente aceptadas y cuáles no.

Mercadeo multinivel

El mercadeo multinivel es una estrategia que utiliza como única promoción la recomendación voz a voz entre consumidores, quienes, a su vez, se convierten en distribuidores cuando pueden venderles directamente a sus allegados los productos recomendados. Por cada venta, el distribuidor recibe una ganancia, como lo hace cualquier vendedor en cualquier negocio, pero además tiene la expectativa de un ingreso residual.

Este último solo es posible si los distribuidores van conformando una red jerárquica, la cual es controlada por la organización que la creó. Cuando un nuevo distribuidor (quien también debe ser consumidor) decide incorporarse a la red, es identificado con un código numérico, que debe depender de otro código ya existente y que corresponde al de la persona que lo vincula. Los ingresos generados por el vinculado generan una ganancia también para quien lo vinculó, que se conoce como ingreso residual. Cada red define para cuántos niveles ha-

cia arriba genera rendimientos un miembro de la red, por lo que se llama a esta estructura una *red multinivel*.

Este sistema de distribución en red se ha constituido en una exitosa estrategia de mercadeo para las organizaciones que la eligen para distribuir sus productos, ya que además del bajo gasto en ventas (dado que no contratan fuerza de ventas, ni tienen gastos de representación, ni publicidad), logran que sus clientes les asignen un mayor valor percibido a sus productos.

Flexibilidad laboral

Este concepto hace referencia a los ajustes que los Estados hacen a la legislación laboral, de acuerdo con las demandas del sector empresarial que pide alternativas para hacer competitivos sus negocios. Tales concesiones implican pérdidas de derechos adquiridos por los trabajadores en aras de estimular las inversiones generadoras de empleo en un país, que se ahuyentarían por los costos laborales comparados con los de otras naciones.

Esta flexibilidad por lo general deriva en la precarización del empleo, ya que conlleva prácticas como contratos de prestación de servicios, cooperativas de trabajo asociado e intermediación laboral con contratos a término fijo (Gómez Vélez, 2014). Sin embargo, la flexibilidad laboral no contempla violaciones manifiestas a la legislación del trabajo, sino que está más relacionada con aprovechar las grietas de las normas en favor del empleador o lograr tales cambios en la ley misma.

Sectas comerciales

Este término se ha venido popularizando para identificar a aquellas organizaciones que manipulan la conducta del individuo a través de tácticas de persuasión coercitiva con el único fin de obtener lucro derivado de la venta y comercialización de un determinado bien o servicio, o de aprovecharse de su capacidad de trabajo sin remunerarlo debidamente. Se logra influir sobre la psiquis de sus miembros tan intensivamente que su adoctrinamiento se asemeja al que evidencian los fanáticos de una secta religiosa, de aquí se deriva este nombre (Hassan, 1995).

Estas compañías tienen un plan muy completo de capacitación constante que implica un componente técnico y uno psicológico. El primero se enfoca en el producto: sus bondades y el asesoramiento al consumidor en el uso de estos productos, con lo cual se busca dotar a los miembros de la red con argumentos de venta persuasivos y convincentes. El componente psicológico, en tanto, busca que la persona derribe todas sus barreras mentales que le impiden lograr el éxito, a través de un diverso material multimedia de autoayuda y realización personal

(libros, audios, conferencias y películas), contenido producido y vendido por la misma secta en gran medida.

La secta requiere de la constancia de sus miembros y, para lograrlo, se les ilusiona con lograr un estilo de vida lujoso que lograrán gracias al desarrollo del negocio y su adherencia al programa de cambio de mentalidad hacia el éxito. Esto último no resulta criticable en sí; lo que se reprocha es aprovecharse de la ambición de personas necesitadas y reducirlo todo a *venda más, incorporé más miembros y suba escaños en la organización, para lo cual requerirá contactar aún más personas, saber más del producto y comprar más libros, cintas y entradas a conferencias*, en un sinfín de logros y ascensos.

El adoctrinamiento se hace evidente cuando, para el reclutado, no hay mejores artículos o entrenamientos que los que brinda la compañía —que sirven para casi todo—, no acepta cuestionamientos de allegados hacia el excesivo gasto en material de autoayuda o hacia su detrimento patrimonial por cuenta de esta actividad, es monotemático y siempre está expectante a la posibilidad de poder ofrecer el producto en cualquier momento y lugar. Es inmune a cualquier opinión.

Sectas psicoterapéuticas o educacionales

En esta categoría entran organizaciones que han encontrado su negocio central en la venta de capacitación para la superación personal, bajo etiquetas como *coaching*, entrenamiento para el liderazgo o entrenamiento para el éxito ejecutivo. Se utilizan las técnicas de persuasión coercitiva para producir en los inscritos la sensación de satisfacción interior momentánea, mediante catarsis luego de ser sometidos a altísimo estrés o vivencias de profundo impacto emocional (Hassan, 1995).

Así como algunos se quedan con la satisfacción momentánea, otros continúan hacia el nivel avanzado o hacia el programa de liderazgo, lo cual los lleva a ser graduados en el programa y a poder trabajar como asesores voluntarios de otros seminarios, con el anhelo de convertirse en *master coach*, es decir, en alguien que impartirá tales cursos en el futuro.

Por lo general, para dirigir este tipo de actividades formativas o terapéuticas, no le exigen al *master coach* formación profesional en psicología o medicina, a pesar de que existen casos documentados de suicidios por efecto de estos cursos, ya que utilizan métodos de fuerte impacto emocional que pueden alterar a personas con enfermedades mentales. Otra denuncia común es que estas compañías han perdido pleitos legales, en países desarrollados, por servilismo involuntario (que suele ser una violación a un derecho constitucional fundamental).

Fraude piramidal

Es común que a un ciudadano le propongan ingresar a un multinivel de la misma manera en la que le han propuesto hacer parte de una estafa piramidal, y quizá es porque es eso lo que le están proponiendo. Esta modalidad delictiva se conoce como *esquema Ponzi*, que es una estafa a través de la captación de dinero por parte de un particular, quien convence a algunos inversionistas de “invertir” un capital para que, paso seguido, consigan otras personas que aporten el mismo monto, personas que serán sus “hijos” en la pirámide (“Esquema Ponzi”, 2019). Una vez que cumpla con el número de “hijos” exigido, recibe ese monto y un jugoso excedente (depende de los hijos que se exijan).

Es evidente que el modelo requiere de un crecimiento infinito y exponencial para que ningún inversionista pierda, lo que lo hace inviable a mediano plazo. Sin embargo, cada cierto tiempo se conoce de algún caso de personas que perdieron su dinero a través de esta modalidad. En Colombia, en 2009, se dio el colapso de la empresa DMG, que usó este mismo esquema. Los estafadores astutamente optaron por no exigir un número de enrolados, sencillamente prometieron un capital después de cierto tiempo sin especificar de donde provenían los ingresos, esto hizo que los afectados pensarán que no estaban ingresando a una pirámide.

Normalmente quienes presentan esta alternativa de negocio son enfáticos en afirmar que no se trata de una pirámide, porque existen ciertas reglas que les impiden que el modelo falle, tales como un máximo de dos vinculados por vinculante (modelo binario) o solo rentar por dos generaciones. En verdad, estas reglas retardan el colapso del sistema, pero no lo evitan (Robledo-Giraldo y Osorio-Zuluaga, 2012).

Discriminar lo legal de lo ilegal

Existen empresas legales con prestigio que mercadean sus productos a través de redes multinivel con estructura piramidal y que llevan más de dos décadas en varios países de la región. Surge la pregunta: ¿por qué no han colapsado? La respuesta es que se sostienen porque cuentan con una base suficientemente amplia de consumidores de los productos, los cuales no pretenden desarrollar el negocio, sino que se conforman con el uso de los productos, y con lo que pagan por estos, sostienen toda la red comercial que los abastece.

La distinción fundamental entre una empresa confiable y una delictiva es que el negocio sea la distribución del producto, y no la incorporación de nuevos socios; por eso, en otros países la reglamentación es explícita al respecto. Por ejemplo, en España, la ley del comercio minorista de 1996 dice lo siguiente:

Artículo 22. Venta multinivel. 1. La venta multinivel constituye una forma especial de comercio en la que un fabricante o un comerciante mayorista vende sus bienes o servicios a través de una red de comerciantes y/o agentes distribuidores independientes, pero coordinados dentro de una misma red comercial y cuyos beneficios económicos se obtienen mediante un único margen sobre el precio de venta al público, que se distribuye mediante la percepción de porcentajes variables sobre el total de la facturación generada por el conjunto de los vendedores integrados en la red comercial, y proporcionalmente al volumen de negocio que cada componente haya creado. A efectos de lo dispuesto en este artículo, los comerciantes y los agentes distribuidores independientes se considerarán en todo caso empresarios a los efectos previstos en el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias. 2. Queda prohibido organizar la comercialización de bienes y servicios cuando: a) Constituya un acto desleal con los consumidores conforme a lo previsto en el artículo 26 de la Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal. b) No se garantice adecuadamente que los distribuidores cuenten con la oportuna contratación laboral o cumplan con los requisitos que vienen exigidos legalmente para el desarrollo de una actividad comercial. c) Exista la obligación de realizar una compra mínima de los productos distribuidos por parte de los nuevos vendedores, sin pacto de recompra en las mismas condiciones. 4. En ningún caso el fabricante o mayorista titular de la red podrá condicionar el acceso a la misma al abono de una cuota o canon de entrada que no sea equivalente a los productos y material promocional, informativo o formativo entregados a un precio similar al de otros homólogos existentes en el mercado y que no podrán superar la cantidad que se determine reglamentariamente. En los supuestos en que exista un pacto de recompra, los productos se tendrán que admitir a devolución siempre que su estado no impida claramente su posterior comercialización. (Ley 7, 1996)

En Colombia, recién en 2013 se estipularon disposiciones similares en la ley con el fin de atajar el fenómeno creciente de las estafas de captación ilegal de dineros, como la Ley 1700 de 2013. En este sentido, es evidente que usar el mercadeo multinivel no implica que una empresa sea una secta comercial, aunque muchas de estas usen una red de distribución como fachada. Tampoco puede asumirse que el fraude piramidal se dé siempre a través de empresas multinivel, aunque sí puede ser un signo de alerta. Normalmente los multiniveles legales limitan el número de vinculados en la red directamente y el número de niveles inferiores por los que un distribuidor recibe ingreso residual, mientras que en las

sectas comerciales estas reglas suelen estar difusas, porque conviene que una persona, en la medida de su ambición, quiera vincular más y más personas.

Otra diferencia notoria entre un multinivel legal y una secta comercial es la frecuencia de reuniones de retroalimentación o de capacitación, puesto que en las sectas dichas reuniones son frecuentes y es notorio que el vinculado gasta dinero en exceso en capacitaciones y material de autoayuda y superación personal.

Las sectas educacionales, por su parte, no usan la fachada multinivel, pero sí usan el método de condicionar el crecimiento de un vinculado en la organización a la vinculación de otros. Una distinción clave entre una colectividad altruista, que busca un sano desarrollo de sus miembros, y una secta educacional es que en la primera no existe una presión por mantenerse vinculado ni ninguna sanción social. Otra diferencia es que cuando se es invitado a una colectividad bien intencionada, se sabe cómo se llama y a qué se dedica; en una secta educacional, en cambio, no se le da ninguna información al nuevo vinculado, para que no se le dañe la experiencia y se frustré el adoctrinamiento. De hecho, el pago del curso y su inscripción se hace a través de quien invita a unirse, de manera que solo se enterará de los detalles cuando llegue al primer día de entrenamiento.

Persuasión coercitiva

Cuando se habla de persuasión, se entiende que existe una intención clara de quien persuade con respecto al persuadido, para obtener de este su favor en pro de sus intereses; sin embargo, se entiende como un acto necesario y aceptado en una sociedad en donde el intercambio se requiere para resolver las necesidades. Ser persuadido, por ende, no implica ser víctima porque, de hecho, puede implicar un beneficio. El persuadido, además, entiende cómo fue convencido.

En contraposición, la persuasión coercitiva implica que la persona persuadida fue coaccionada de una manera sutil para actuar contra sus propios intereses, sin que esta sepa que hubo tal coerción; no es un acto de un solo momento, es continuo, premeditado y está basado en los estudios que se hicieron sobre prisioneros de guerra que llegaban convencidos del discurso ideológico de sus captores (Schein, 2005). La persona supone que fue persuadida pero no entiende cómo sucedió, ya que sufre un abuso psicológico de parte de quien la persuadió (Rodríguez-Carballeira et ál., 2005). Para mayor claridad, se cita esta definición:

La persuasión coercitiva es un subtipo de persuasión, dañina y abusiva, a la vez que sutil, que, aplicada de forma sistemática y organizada, consigue alterar la identidad del individuo (sus valores, actitudes, conductas,

relaciones, etc.), generando una nueva pseudoidentidad. Esta forma peculiar de procesos de influencia social enfrenta a toda una secuencia de procedimientos de naturaleza coercitiva, que ha recibido múltiples denominaciones: lavado de cerebro, reforma de pensamiento, control mental, adoctrinamiento intensivo, etc. En los grupos coercitivos se desarrolla de forma muy patente y sistemática, con toda su intensidad y magnitud, con el objetivo de conseguir miembros totalmente fieles y moldeables. (Cuevas-Barranquero, 2016, pp. 220-221)

Una vez aclarado el concepto de *persuasión coercitiva* en la psicología y la sociología, es necesario identificar nueve técnicas (tabla 1) para llevarla a la práctica, las cuales fueron definidas por Edgar Schein cuando estudió el fenómeno en prisioneros de guerra (Tourish et ál., 2009).

Tabla 1. Técnicas clave en persuasión coercitiva

Técnica	Experiencia de los prisioneros
Afiliación a un grupo de referencia	Los presos se enfrentan a una sentencia indeterminada. Esto provocó ansiedad y creó un impulso para afiliarse a un nuevo grupo de referencia como un medio para reducir dicha ansiedad.
Modelado de roles	Se colocó a los presos con otros que estaban más avanzados en el proceso de aprendizaje. Los presos se sintieron tentados a emular sus actitudes y comportamientos para obtener beneficios similares.
Presiones de compañeros	Las recompensas se otorgaron solo en forma grupal y solo si todos los miembros del grupo aceptaban el nuevo punto de vista. Esto intensificó la presión de los compañeros para ajustarse.
Alineación de la identidad	El nuevo punto de vista fue articulado repetidamente y en muchas formas. La repetición aseguró que eventualmente adquiriera un estado evidente y eventualmente incontenible.
Evaluación del desempeño	La confesión escrita y la autocrítica se convirtieron en una actividad regular, por lo que los presos evaluaron las acciones pasadas desde un nuevo punto de vista. Los problemas con el nuevo sistema de creencias fueron vistos como ejemplos de debilidades individuales en lugar de debilidades sistémicas.
Sistemas de recompensa	La conformidad atrajo recompensas instantáneas. Las faltas de sinceridad o comprensión limitada fueron castigadas. Por lo tanto, los comportamientos conformistas aumentaron, mientras que las actitudes disidentes se marchitaron.
Sistemas de comunicación	Las comunicaciones que de alguna manera reforzaban el viejo punto de vista o que recordaban al preso las creencias fueron retenidas o eliminadas por completo. El pasado se hizo cada vez más remoto; mientras que el presente adquirió mayor poder para moldear actitudes, emociones y comportamientos.
Presión física y equilibrio en la vida laboral	Las presiones físicas se aplicaban constantemente para debilitar la fuerza del prisionero, siendo la privación de sueño la más potente de estas presiones. La tortura solo se usaba como castigo por falta de sinceridad o falta de motivación para aprender.
Seguridad psicológica	La seguridad psicológica fue producida para los presos por compañeros presos que estaban más avanzados en su "reeducación" y podían apoyar el esfuerzo del preso objetivo.

Fuente: Tourish et ál. (2009).

Prácticas de organizaciones coercitivas

De acuerdo con el esquema de prácticas coercitivas visto en la tabla 1, se hace una relación de las prácticas de organizaciones que actúan de modo semejante (sectas comerciales y educacionales) y aplican, a su manera, estas técnicas, según la evidencia hallada en la literatura (tablas 2 y 3).

Tabla 2. Uso de persuasión coercitiva en sectas comerciales

Técnica	Práctica en secta comercial	Autores
Afiliación a un grupo de referencia	<p>Cuando un vinculado conforma su propia red, reúne a sus integrantes con frecuencia para que se motiven entre sí, con lo cual logra que las dudas que empiezan a surgir cuando los resultados prometidos no se dan se disipen. Esto se da porque si los vinculados de un nivel inferior abandonan, las metas de quienes están en los niveles inmediatamente superiores se ven en peligro. Por eso, quien empieza a abandonar recibe presión de sus niveles superiores y sus pares.</p>	<p>Quenguán (2013) Black (1999)</p>
Modelado de roles	<p>Tanto en las reuniones de enrolamiento como en las de adiestramiento (cuando lo están enrolando jamás se habla de que asistirá semanalmente a reuniones), se invita a las personas que llevan mayor tiempo desarrollando el negocio para que cuenten experiencias de éxito y, sobre todo, cuánto ganan. Normalmente, la estrategia que señalan es haber construido una red de vinculados lo suficientemente amplia.</p> <p>Nunca se dan cifras del porcentaje de personas que logran ese nivel de éxito. Esas personas admiradas dan conferencias por las que los enrolados deben pagar. Se usan autores reconocidos de autoayuda y conferencistas motivadores para mantener el interés del vinculado en desarrollar el negocio, pese a las frustraciones propias de la labor comercial (conferencias por las cuales también deben pagar quienes están en proceso de enrolamiento).</p>	<p>Robledo-Giraldo y Osorio-Zuluaga (2012) Black (1999) Taylor (2000)</p>
Presiones de compañeros	<ul style="list-style-type: none"> El enrolamiento no se da solamente entre la persona que presenta el negocio y el invitado a ingresar. Se organizan reuniones numerosas con varios invitados y con varios vinculados en un ambiente de cordialidad desbordada y actitud abierta, lo cual hace más difícil rechazar el ofrecimiento. Si alguien hace cuestionamientos sobre las bondades del negocio no solo recibe respuestas del organizador, sino de varios participantes espontáneos, normalmente evasivas o afirmaciones de la importancia del pensamiento positivo o de la fe. Se apela a verdades a medias. 	<p>Cuevas-Barranquero (2016) Hassan (1995)</p>
Alineación de la identidad	<ul style="list-style-type: none"> Los argumentos sobre por qué este modelo de negocio es único, arrollador y una oportunidad irreplicable en la vida se presentan insistentemente en las reuniones y son replicados por los ya vinculados. Dichos argumentos se refuerzan en las capacitaciones, las redes sociales, la página web y las conferencias de autoayuda. Existe material multimedia muy bien elaborado para este fin. Se promueve la lectura de libros como <i>Padre rico, padre pobre</i> (por citar al más famoso), que refuerzan esta idea. 	<p>Groß y Vriens (2017) Greve, Palmer, y Pozner (2010)</p>

Continúa...

... viene

Técnica	Práctica en secta comercial	Autores
	<ul style="list-style-type: none"> Respecto de los productos que venden, se exageran sus propiedades y atributos, con argumentos pseudocientíficos basados en estudios que nunca se citan explícitamente en el material de divulgación. 	
Evaluación del desempeño	No es una práctica acentuada en sectas comerciales, dado que el sistema de recompensas presiona suficientemente a los enrolados.	
Sistemas de recompensa	<ul style="list-style-type: none"> Existe un sistema de "carrera", en el cual el enrolado puede llegar a un sinnúmero de niveles, identificados con nombres rimbombantes, a medida que sus ventas crecen. La categoría de los premios crece exponencialmente de nivel a nivel. Se presentan a menudo personas que dicen haber logrado los niveles superiores, normalmente vienen del país de origen de la red. Nunca se habla de la proporción de personas vinculadas que están en cada nivel, lo cual afecta la percepción objetiva de las probabilidades de alcanzar tales niveles. 	<p>Palomeque (2013)</p> <p>Peterson y Albaum (2007)</p>
Sistemas de comunicación	<ul style="list-style-type: none"> Se alienta a los enrolados a desarrollar lecturas que lo nutran de <i>actitud positiva</i>, es decir, autores de autoayuda y superación personal o de consejos financieros que promueven el sistema multinivel (para estos autores las redes multiniveles son un mercado prolífico). Por otra parte, se desalienta la consulta de literatura especializada o científica que refuta los argumentos pseudocientíficos que se usan en las capacitaciones, dichas obras son rotuladas como "lecturas tóxicas". En las frecuentes reuniones se recomiendan y venden nuevas lecturas y videos favorables para los propósitos de la red. Esto deja muy poco tiempo para que la persona lea otras fuentes. 	<p>Peterson y Albaum (2007)</p> <p>Groß y Vriens (2017)</p> <p>Greve et ál. (2010)</p>
Presión física y equilibrio en la vida laboral	<ul style="list-style-type: none"> Las reuniones en horarios posteriores a la jornada de trabajo contribuyen al agotamiento físico y afectan la vida del hogar. Se convence al enrolado de que su círculo familiar, social y laboral es su mercado natural potencial y que debe lograr su apoyo, ya que estas personas desean su bienestar. Lo anterior genera un costo en estrés y en deterioro de las relaciones interpersonales en los ámbitos en los que la insistencia por vender ha sido intensiva. Las reuniones de retroalimentación son largas y llenas de emotividad, lo cual dificulta el ejercicio racional del asistente. 	<p>Nelson (2012)</p> <p>Palomeque (2013)</p>
Seguridad psicológica	Si alguien tiene personas vinculadas en niveles inferiores, recibe presión de los niveles superiores para hacer seguimiento constante de sus subordinados.	<p>Quenguán (2013)</p> <p>Peterson y Albaum (2007)</p>

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3. Uso de persuasión coercitiva en sectas educacionales

Técnica	Práctica en secta educacional	Autores
Afilación a un grupo de referencia	<p>Cuando una persona ha iniciado el nivel básico de formación (nivel al que asisten usualmente más de 100 personas), se le asigna un grupo pequeño (de diez aproximadamente) con el que debe compartir reflexiones muy profundas o aspectos muy personales de su vida (en eso ocupan la mayor parte del tiempo estos cursos), lo cual genera una nueva familiaridad entre todos.</p>	<p>Hassan (1995) Cuevas-Barranquero (2016)</p>
Modelado de roles	<ul style="list-style-type: none"> • En cada nivel de la formación, tanto el facilitador como los asistentes que lideran grupos pequeños son quienes han pasado por todo el proceso de formación. El facilitador manifiesta que aprobó la "maestría". • Desde el principio de las sesiones de capacitación se establecen unas reglas con el fin de crear el hábito de la disciplina como condición para el éxito. Quien olvida cumplir alguna (por ejemplo, portar la escarapela con su nombre) es expuesto ante el auditorio y reprendido por los facilitadores y asistentes. 	<p>Hassan (1995) Cuevas-Barranquero (2016) Schein (2005)</p>
Presiones de compañeros	<ul style="list-style-type: none"> • Durante las sesiones de formación es persistente el mensaje de inscribirse e invertir en el nivel siguiente. • Una vez un miembro del grupo pequeño se convence de inscribirse, este presiona a los demás. Quien no está seguro de querer gastar más en la formación se ve forzado a expresar públicamente su decisión, lo que lo expone a la presión de quienes ya accedieron. Es inevitable revelar su decisión, porque en la sesión final de cada nivel le entregan un formulario de inscripción para que lo firme y se comprometa a asistir. • Cuando ha superado el nivel básico y avanzado, y comienza el programa de liderazgo; el enrolado tendrá un compañero de formación o <i>buddy</i>. Si decide abandonar, también deberá hacerlo su compañero, lo cual implica un chantaje emocional, ya que su compañero ha venido siendo parte de su grupo pequeño en niveles anteriores y han forjado lazos afectivos durante ese tiempo. 	<p>Hassan (1995) Cuevas-Barranquero (2016) Tourish et al. (2009)</p>
Alineación de la identidad	<ul style="list-style-type: none"> • La resignificación es un instrumento constante. En las sesiones de capacitación se hacen variados ejercicios experienciales, visualizaciones y catarsis emocionales para darle un significado nuevo a las experiencias del pasado. Así, el enrolado acepta que todo lo que ha pasado en su vida es su responsabilidad. • Se le pide desear sin límites y declarar que todo lo deseado llegará a su vida. Si esto no pasa, será por su culpa, por no haber tenido la fe suficiente. 	<p>Rodríguez-Carballeira et al. (2005) Cuevas-Barranquero (2016)</p>
Evaluación del desempeño	<ul style="list-style-type: none"> • Una vez superado los niveles básico y avanzado, quien quiera hacer el programa de liderazgo deberá vincular tres personas más para que inicien el nivel básico y gastar entre 100 y 200 dólares. Para ese momento la persona ya pudo haber gastado 600 dólares en formación y lleva dos meses con seguimiento permanente de la organización. No hacer el programa de liderazgo es señal de fracaso y de no estar comprometido lo suficiente con su éxito. 	<p>Hassan (1995) Tourish et al. (2009)</p>

Continúa...

... viene

Técnica	Práctica en secta educacional	Autores
	<ul style="list-style-type: none"> • La no continuidad de sus enrolados es señal de fracaso, por eso muchas veces pagan de su propio dinero el curso para sus familiares, con eso no se ven afectados. • En cada curso se expulsa a alguien que haya sobresalido por algún incumplimiento notorio, puede ser incluso un asesor, lo cual refuerza el sentido de obediencia. 	
Sistemas de recompensa	<p>En este tipo de secta, la recompensa no es el aspecto más trabajado. La recompensa es simplemente la sensación de cambio y transformación interior para llegar a la maestría algún día.</p>	<p>Cuevas-Barranquero (2016)</p> <p>Rodríguez-Carballeira et ál. (2005)</p>
Sistemas de comunicación	<ul style="list-style-type: none"> • Se alienta a los enrolados a desarrollar lecturas que lo nutran de actitud positiva, es decir, autores de autoayuda y superación personal, así como a evitar "lecturas tóxicas" (o sea, lecturas que activen el pensamiento crítico). • Durante las sesiones de entrenamiento se prohíbe hablar con las personas sentadas al lado. • No se pueden tomar fotos del recinto ni del material de apoyo visual. No se usa tecnología como proyectores. Solo papel bond rotafolio y marcadores o rotuladores; tampoco se recibe copia impresa de lo que expone el facilitador. Esto impide que quien no haya quedado satisfecho tenga elementos probatorios y también que se haga evidente que otras organizaciones usan el mismo formato, instrumentos y contenidos. 	<p>Rodríguez-Carballeira et ál. (2005)</p>
Presión física y equilibrio en la vida laboral	<ul style="list-style-type: none"> • Las jornadas de entrenamiento son de doce horas durante tres o cuatro días seguidos y pueden extenderse. La pausa del almuerzo se hace con el grupo pequeño, bajo la supervisión de su líder y, mientras se come, hay alguien del grupo compartiendo sus reflexiones, vivencias o compromisos según la guía establecida por la organización. • Al final de cada sesión se dejan tareas para hacer en la casa. El efecto de agotamiento de estas sesiones es evidente. • La luz del auditorio es intensa y varía a muy tenue para algunos ejercicios. La temperatura se baja intencionalmente. Las sillas cansan después de un tiempo y están muy juntas, lo que no da lugar a estirar piernas. Hay guías encargados de ubicar las sillas; nadie más puede ubicarlas en el espacio restante, que es abundante. No se puede abandonar el recinto sin dar explicaciones al personal asistente. • En el periodo en el que no hay sesiones de entrenamiento en un fin de semana, se hacen reuniones de retroalimentación entre semana. Si se expresa dificultad para asistir, se recibe un mensaje de estar faltando a su palabra, dados los compromisos adquiridos durante los variados ejercicios efectuados durante los niveles de entrenamiento. • Si se continúa en el proceso, son numerosos los compromisos sociales que se adquieren, todos ellos relacionados con acompañar a las personas que invitó y que iniciaron o continuaron el proceso. Este factor termina por afectar el rendimiento laboral y otros aspectos de su vida. 	<p>Hassan (1995)</p>
Seguridad psicológica	<ul style="list-style-type: none"> • El enrolado recibe presión del líder, con quien debe comunicarse tres veces a la semana. De lo contrario, recibirá una llamada de reclamación y de reforzamiento del compromiso. Como esta persona pasó por lo mismo, se pone a sí misma como ejemplo. 	<p>Hassan (1995)</p> <p>Rodríguez-Carballeira et ál. (2005)</p>

Técnica	Práctica en secta educacional	Autores
	<ul style="list-style-type: none"> • Adicionalmente, la persona que invitó al nuevo enrolado se mantiene en permanente contacto y lo motiva a seguir el proceso. Durante el curso básico, cuando se llega al pico emocional del entrenamiento, hacia el final del segundo día, el antiguo enrolado va a esperar a la salida a sus invitados para compartir con ellos ese instante, lo cual significa que una gran comitiva los espera a la salida entre abrazos y aplausos. • Al final de cada curso, quien invitó debe ir a acompañar a la graduación a sus invitados y darles un obsequio. 	

Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones

En los estudios sobre gestión de organizaciones se viene desarrollando el tema de la mala conducta organizacional, en el que se estudia la dimensión ética de la gestión. La cuestión sobre si este es un fenómeno fuera de lo común para una organización o si se trata de algo normal dado un contexto social y unas coyunturas plantea un interesante debate que aún no se desarrolla (Palmer, 2012). Este debate puede enfocarse en las organizaciones con tácticas coercitivas, para establecer si el contexto crea esa oportunidad para el delito o si definitivamente es un hecho evitable con la normatividad y voluntad política vigentes.

Otro tema de estudio para la academia y las instituciones educativas es el desarrollo de competencias que hagan de los alumnos sujetos críticos y poco vulnerables a la persuasión coercitiva, por lo menos en cuanto a oportunidades de negocio y formación ejecutiva se refiere.

El creciente número de sectas educacionales plantea un reto para la educación formal, por cuanto crea en el público una expectativa de una educación alternativa que “de verdad sirve para la vida”, porque ayuda a lograr los sueños personales. Las universidades, en efecto, necesitan ver si en verdad están descuidando competencias para la vida que podrían desarrollarse con base en el conocimiento científico, así como evidenciar la manipulación a la que son sometidas muchas personas en organizaciones inescrupulosas.

Contra estas últimas es difícil ejercer acción penal, lo cual facilita su proliferación. A pesar de que ya existe una legislación, las más reconocidas sectas comerciales siguen operando en Colombia y parecen adaptarse a las normas. Adicionalmente, siguen apareciendo nuevas que operan, por ejemplo, con criptomonedas, lo cual podría estar violando la Ley 1700, sin embargo, aún no se percibe acción de las autoridades. La academia está llamada a asesorar a las autoridades al respecto.

Referencias

- Black, D. (1999). *Pyramid power: Network marketing leaders' accounts of professional development and success* [Doctoral dissertation]. Repositorio de la Universidad de Toronto. <http://hdl.handle.net/1807/15532>
- Cuevas-Barranquero, J. M. (2016). *Evaluación de persuasión coercitiva en contextos grupales* [Tesis doctoral]. Repositorio de la Universidad de Málaga. <http://hdl.handle.net/10630/11454>
- Esquema Ponzi. (2019, diciembre 16). En *Wikipedia*. https://es.wikipedia.org/wiki/Esquema_Ponzi
- Gómez Vélez, M. (2014). Sobre la flexibilidad laboral en Colombia y la precarización del empleo. *Psicología*, 10(1), 103-116.
- Greve, H. R., Palmer, D., y Pozner, J. E. (2010). Organizations gone wild: The causes, processes, and consequences of organizational misconduct. *Academy of Management Annals*, 4(1), 53-107. <https://doi.org/10.5465/19416521003654186>
- Groß, C., y Vriens, D. (2017, May 12). The role of the distributor network in the persistence of legal and ethical problems of multi-level marketing companies. *Journal of Business Ethics*, 156, 333-355. <https://doi.org/10.1007/s10551-017-3556-9>
- Hassan, S. (1995). *Cómo combatir las técnicas de control mental de las sectas*. Urano.
- Ley 7 de 1996. Ley Ordenación del Comercio Minorista. Jefatura del Estado. *Boletín Oficial del Estado n.º 15*.
- Nelson, S. L. (2012). *Cults, mind control, thought reform, and abusive groups: What clinicians should know*. Alliant International University; California School of Professional Psychology.
- Palmer, D. (2012). *Normal organizational wrongdoing: A critical analysis of theories of misconduct in and by organizations*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199573592.001.0001>
- Palomeque, N. (2013). *Marketing multinivel: riesgos e impactos en la calidad de vida en mujeres queretanas* [Tesis de maestría, Universidad Autónoma de Querétaro]. Repositorio Dspace. <http://ri.uaq.mx/xmlui/handle/123456789/1424?show=full>
- Peterson, R., y Albaum, G. (2007). On the ethicality of internal consumption in multilevel marketing. *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 27(4), 317-323. <https://doi.org/10.2753/PSS0885-3134270403>
- Quenguán, S. (2013). *Análisis comparativo sobre los planes de distribución y compensación de empresas multinacionales del sistema multinivel establecidas en la ciudad de Quito para determinar el impacto que ejerce sobre sus distribuidores* [Tesis de pregrado]. Repositorio de la Universidad Tecnológica Israel. <https://repositorio.uisrael.edu.ec/handle/47000/367>

- Robledo-Giraldo, S., y Osorio-Zuluaga, G. A. (2012). Potencial de ingresos pasivos para los distribuidores en empresas de mercadeo multinivel con un plan de compensación binario. *Revista Respuestas*, 17(2), 13-20.
- Rodríguez-Carballeira, Á., Almendros, C., Escartín, J., Porrúa, C., Martín-Peña, J., Javaloy, F., & Carrobes, J. A. (2005). Un estudio comparativo de las estrategias de abuso psicológico: En pareja, en el lugar de trabajo y en grupos manipulativos. *Anuario de Psicología*, 36(3), 299-314.
- Schein, E. H. (2005). From brainwashing to organizational therapy: A conceptual and empirical journey in search of 'systemic' health and a general model of change dynamics. A drama in five acts. *Organization Studies*, 27(2), 287-301. <https://doi.org/10.1177/0170840606061831>
- Taylor, J. M. (2000). *When should an MLM or network marketing program be considered an illegal pyramid scheme?* Pyramid Scheme Alert. <http://bit.ly/2uqXsDT>
- Tourish, D., Collinson, D., & Barker, J. R. (2009). Manufacturing conformity : Leadership through coercive persuasion in business organisations. *Management*, 12(4), 360-383.

Políticas económicas del desarrollo endógeno dirigidas al sector rural colombiano

David Andrés Duarte Hernández*

Resumen

La identificación de las mejores políticas económicas para el desarrollo ha sido una de las discusiones más frecuentes en los últimos años. Dada la existencia de distintos tipos de desarrollo, el objetivo de esta investigación es caracterizar las políticas económicas para el desarrollo endógeno dirigido a la construcción de una base productiva territorial (BTP) en el sector rural colombiano. Para esto, se lleva a cabo una revisión documental de antecedentes de investigación y de literatura especializada en el tema. El resultado más importante es la organización de las distintas políticas económicas del desarrollo endógeno en cuatro dimensiones de la competitividad sistémica: metaeconómica, mesoeconómica, macroeconómica y microeconómica.

Palabras clave: base productiva territorial, desarrollo endógeno, política económica, desarrollo rural, mesoeconómico.

Abstract

Opting for the best economic policies for development, it has been and is one of the most important discussions in recent years. However, it is found that there are several types of development. Therefore, the objective of this research is to consolidate and differentiate economic policies that are distinguished in the development of endogenous type of the other positions towards development, aimed at building a territorial productive base (BPT) in the sector Colombian rural. For which, it carried out a literature review of background and literature on the theoretical framework of economic policies aimed at endogenous development. The most important result is the organization of the different economic policies of

* Economista. Especialista en Administración Financiera y magíster en Estudios y Gestión del Desarrollo. Actualmente es docente de la Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca y la CUN. Contacto: david_duarte@cun.edu.co.

endogenous development in the four-dimensional (metaeconomic, meso, macro and micro) of systemic competitiveness, which can be applied in the construction of a BPT in the rural sector Colombian.

Keywords: development, endogenous, economic policy, metaeconomic, mesoeconomic.

Introducción

El desarrollo rural en Colombia es altamente inequitativo y excluyente. La hegemonía política tradicional restringe elecciones libres, limpias y competitivas. Esto acentúa los conflictos en el campo, así como el uso inadecuado y la destrucción de los recursos naturales. Además, esta lógica se apoya en una precaria y deteriorada institucionalidad pública (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD], 2011), lo cual ha venido acompañado de una pérdida constante de la seguridad alimentaria del país, al pasar de un coeficiente de autosuficiencia alimentaria de 104% en 1991, al 95% en 2003 y al 89% en 2013 (Observatorio de Seguridad Alimentaria y Nutricional de Colombia, 2014).

Esta situación ha estado enmarcada en las políticas económicas neoliberales que se han venido implantando desde hace más de 25 años en Colombia, pero el fracaso de la teoría neoliberal en el campo del desarrollo ha sido atenuado por los discursos que dirigen la atención hacia la problemática institucional de los países subdesarrollados y en el que la actual literatura ortodoxa sobre las instituciones y el desarrollo tienen dificultad para diferenciar entre las formas y las funciones de las instituciones (Chang, 2006). Sin embargo, Marx afirmaba que los fenómenos que surgen en las relaciones económicas son la base sobre la que descansan las demás relaciones sociales (Lange, 1966), es decir, el tipo de institucionalidad existente es el producto de la política económica.

Derivado de este escenario, el propósito de este artículo de revisión es hacer una síntesis comprensiva de las teorías y políticas económicas¹ para el desa-

¹ La política económica como disciplina surge de los problemas inherentes a los sistemas económicos (como la desigualdad y sus consecuencias negativas: la inseguridad y la afectación negativa en la inversión). Dichos problemas llevan a las reformas o intervenciones de la sociedad y sus representantes en el sistema económico. Es así como John Stuart Mill “dividía las interferencias en dos tipos: 1) intervenciones ‘autorizadas’, que prohíben o limitan las fuerzas del mercado, y 2) intervenciones ‘de apoyo’, que aumentan las fuerzas del mercado. Estos dos tipos de intervenciones pueden también considerarse en términos de los conceptos de ex ante y ex post. La igualdad ex ante se refiere a las intervenciones diseñadas para asegurar que los individuos partan de una situación

rollo endógeno dirigidas al sector rural, ya que “la productividad es resultado del aprendizaje y los incrementos en la productividad (aprendizaje) son endógenos” (Stiglitz y Greenwald, 2014, p. 25). Este tipo de desarrollo requiere de una activa participación del Estado en la economía, lo cual va en contravía de los postulados neoliberales del libre mercado. Sin embargo, estas políticas económicas crearán caminos hacia la construcción de instituciones inclusivas, las cuales promoverán el crecimiento, la estabilidad, el desarrollo económico y social, y servirán como medios de prevención de eventos como la vulnerabilidad del campo por degradación ambiental y los impactos económicos negativos derivados de un desastre natural, entre otros.

Metodología

El presente artículo es una investigación exploratoria y documental, en la cual se hace una revisión de estudios y de literatura especializada relacionados con políticas de desarrollo dirigidas al sector rural colombiano. Los documentos seleccionados se triangulan con el fin de identificar conceptualmente la significación teórica y práctica de cada una de las políticas. Además, se elaboran esquemas que identifican las políticas que estimulan el desarrollo endógeno. Finalmente se hace una síntesis categorizada en políticas metaeconómicas, mesoeconómicas, macroeconómicas y microeconómicas del desarrollo endógeno (Galeano, 2012; Muñoz, 1998).

Antecedentes de investigaciones para el desarrollo rural colombiano

Las investigaciones sobre desarrollo rural en Colombia son heterodoxas y abordan el tema desde diferentes perspectivas. El problema de la propiedad de la tierra es uno de los principales factores de análisis. Al respecto, Machado (2009) expone que Colombia no ha tenido una política de tierras con visión de largo plazo y de tipo integral, sino que el Estado ha actuado para atender las coyunturas más que para resolver los problemas estructurales. La política de tierras es parcial, dispersa, fundamentada en una institucionalidad precaria, ineficaz

equitativa; es decir, que todos los corredores salgan del mismo punto. La igualdad ex post se refiere a aquellas intervenciones, como la imposición, que tratan de introducir algún criterio de justicia en los resultados reales de los procesos sociales que implican riesgo e incertidumbre” (Ekelund y Robert, 2005, págs. 223-224). Lo que diferencia la política económica de cualquier otra política pública es que la primera está dirigida fundamentalmente a mejorar el sistema de producción. En este sentido, hay cuatro niveles que ayudan a este propósito: microeconómico, mesoeconómico, macroeconómico y metaeconómico (Esser, 1996).

y centralista; tiene un manejo más militar del territorio que de desarrollo rural (Fajardo, 2001; Molina, 2012).

Tales políticas han acentuado el conflicto interno y el narcotráfico, lo cual ha generado que el Estado colombiano tenga una capacidad muy limitada del manejo del campo y que, a su vez, se desarrolle una gran problemática social que se acentúa por inequidad, lo que ha traído efectos negativos para la producción de la agricultura (Reyes Martínez, 2014). Otro de los ejes en torno al cual giran las investigaciones de desarrollo rural es en cómo repercute la falta de servicios educativos y de participación de las comunidades del sector rural en el círculo vicioso de las instituciones extractivas (Ramírez, 2015).

Carvajal (2011) expone diferentes enfoques y modelos de desarrollo, desde su concepto polisémico hasta las definiciones más ortodoxas. Dentro de los diferentes enfoques, escoge el desarrollo local como el más completo y como aquel que reúne las diferentes teorías de desarrollo en aspectos culturales, económicos, medioambientales, sostenibles, humanos y de género, con perspectivas locales y globales. Este autor presenta, por una parte, una caracterización de los conocimientos, técnicas y metodologías con las que debe contar un *agente de desarrollo local* (ADL) y, por otra, propone planes de acción para este, que incluyen la planeación participativa, planeación del desarrollo y diagnóstico participativo. Por último, expone la metodología del Departamento Nacional de Planeación (DNP) para planes de desarrollo en entidades territoriales. Sin embargo, la aproximación de Carvajal solo aborda metodologías para programas y proyectos que colaboren en la construcción del desarrollo local, pero no propone ni consolida políticas económicas ni institucionales.

El PNUD (2011) señala que Colombia tiene un sector rural más grande que el urbano en términos de área, de la que dedica más a la minería que a la producción de alimentos. Con una vocación de uso de 15 millones de hectáreas, la ganadería en la práctica usa 38 millones, mientras que la agricultura, con una vocación agrícola de 22 millones, solo usa 5 millones, todo ello enmarcado en un coeficiente de Gini de la tierra de 0,87 para el año 2009. La propuesta se centra en un desarrollo humano categorizado en tres tipos de poblaciones según su interés: (1) quienes invierten para reproducir el capital, (2) los que tienen las actividades agropecuarias como un modo de vida y (3) las comunidades que conciben el territorio más allá de su utilización económica. En este contexto, se considera como base para cualquier programa: (1) la superación del conflicto armado, (2) la restitución y formalización de los derechos a las tierras, (3) la organización social y la recuperación del tejido social destruido por el conflicto, así como el avance en procesos participativos y en el empoderamiento de las comunidades.

Otras políticas y programas complementarios que propone el PNUD son (1) brindar una mayor atención al desarrollo del mercado interno de alimentos y materias primas, (2) proveer asistencia técnica, (3) implementar sistemas de riego, (4) generar el desarrollo alternativo de cultivos, (5) establecer la medición del riesgo por efectos del cambio climático, (6) establecer una regulación de la minería, (7) proteger los recursos hídricos mediante sanciones y estímulos y mediante programas educativos sobre cuidado y manejo de los recursos naturales, (8) hacer aumentos de impuestos prediales para explotaciones ganaderas ubicadas en suelos de aptitud agrícola o forestal, (9) generar incentivos para la inversión, (10) articular la producción campesina con los mercados y la industria de alimentos en condiciones equitativas y (11) vincular en lo institucional la oferta campesina con las entidades que manejan programas de alimentación y nutrición en los centros urbanos como el ICBF, las alcaldías, los programas de atención a los pobres urbanos, etcétera.

A su turno, Alonso y Bell (2013) estudian programas de desarrollo endógeno que se han propuesto en algunas regiones del mundo. Estos autores identifican que las políticas aplicadas corresponden al grado de desarrollo económico, social y territorial, así como a los recursos humanos, físicos y financieros con los que cuenta cada región. En este sentido, dividen los programas y políticas a aplicar en aquellas de países desarrollados y subdesarrollados y, dentro de estos, las categorías de sistemas productivos locales (SPL). Los SPL son muy especializados y se caracterizan por la división de trabajo entre las empresas organizadas para optimizar los intercambios. Esto permite generar rendimientos crecientes y propicia las economías externas de escala, por lo cual tiene la base económica suficiente para fomentar estrategias de desarrollo endógeno territorial (Becattini y Rullani, 1996; Caravaca, 2002; Cividanes, 2000; Benko, 1994; Santa María et ál., 2007).

Los otros sistemas son los que están desprovistos de una base productiva y de una infraestructura, es decir, territorios con poblaciones que no cuentan con los recursos físicos, financieros e institucionales que sostengan una producción adecuada para la reproducción constante de bienes y servicios que suplan las necesidades primarias y que les permita acumular excedentes, por lo cual se deberá comenzar por la creación de una *base productiva territorial* (BPT). La BPT es la creación de actividades productivas en un territorio que garantizan el crecimiento económico autosostenido, que generen excedente económico y la creación de miniempresas familiares o cooperativas, con lo cual se pueda consolidar una base económica que les permita obtener acceso al capital financiero y físico. Para ello, actualmente se requiere del apoyo de los niveles superiores de la dirección del país y del financiamiento externo (sin caer en el desarrollo de arriba hacia abajo). Estas políticas buscan el cumplimiento de tres fases: (1) proyectos que

resuelvan problemas primarios, como la producción de alimentos a escala local, (2) aceptación de proyectos que respondan a la transformación estructural de la economía territorial y (3) proyectos capaces de generar alto ahorro.

En el caso específico de querer potenciar la BPT se requiere: (1) descentralización política y administrativa, (2) estrategias para la participación real de la ciudadanía en la política y la economía local, (3) diversidad en cuanto a formas de propiedad coexistentes, (4) centros de educación superior, (5) capacitación en el manejo de los excedentes productivos, (6) evitar la emigración, (7) apoyo a las mipymes en procesos de cooperación y competencia y (8) regulación consciente del desarrollo local (Alonso y Bell, 2013).

La aproximación de Junguito et ál. (2014) presenta una propuesta del marco general de la política agrícola y rural que debería implementarse en Colombia. El análisis evidencia que, para el 2014, la informalidad en las zonas rurales alcanza el 82%, por lo que se piden programas de seguridad social (salud, pensiones, riesgos profesionales y educación), mediante un cambio institucional más inclusivo, con una administración descentralizada y el fortalecimiento de las entidades que apoyan el sector rural: el Ministerio de Agricultura y la Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria. En materia de tierras, se plantea un impuesto predial más progresivo y formalizar los derechos de restitución y propiedad.

Así mismo, el estudio de Junguito et ál. (2014), en cuanto a política económica, propone una mayor internacionalización de la agricultura y el fortalecimiento de exportaciones no tradicionales. Se pide reorientar el gasto público, de forma que este sea proporcional a la importancia del sector en el PIB, dejar los subsidios directos y los apoyos a los precios, y estimular con bienes públicos y la descentralización de la asignación de recursos públicos. A la vez, los citados autores realizan un análisis económico cuantitativo en el que demuestran que los pequeños propietarios reciben en promedio de una a tres veces mayores ingresos al contar con formalidad en la propiedad y uso de la tierra, crédito, sistema de riego, asistencia técnica, capacitación, información especializada y transporte para sus productos.

Salgado (2014), en su estado de la cuestión sobre los enfoques recientes en torno al desarrollo rural, muestra cómo la política pública nacional se desenvuelve en la política global de desarrollo rural, en el cual la agroindustria, la seguridad alimentaria, la sostenibilidad y el desarrollo territorial están en la agenda del desarrollo. Con base en esto, el autor expone la transdisciplinariedad del desarrollo rural. También, realiza un análisis del sector rural desde la década de los treinta hasta la situación actual, en el que encuentra un desarrollo

sistémico del conflicto en el campo: los campesinos han sido desplazados y restituidos parcialmente. Esta situación ha abierto espacios para la inserción de las dinámicas del capital privado nacional y extranjero (agronegocios y multinacionales mineras) y ha generado despojo de comunidades enteras en lo que se ha llamado *la guerra por los territorios*. En esta dinámica histórica, el autor expone las diferentes demandas que han hecho los campesinos a través del tiempo y las reformas que se han hecho desde el Gobierno, las cuales han ido desde el respeto al derecho a la vida hasta la ayuda técnica para la producción.

También analiza las propuestas del Gobierno, SAC, Oyam-Crece, la Universidad Javeriana y el Informe Nacional de Desarrollo Humano (INDH), a partir de lo cual sintetiza las propuestas siguientes para el desarrollo rural: (1) defensa del territorio (oposición a la explotación minera y TLC que lesionen los intereses y la estabilidad de poblaciones rurales), (2) prevalencia de la comunidad como forma organizativa local, (3) reconstrucción de tejidos sociales y de los acuerdos interétnicos, (4) autonomía como principio esencial de la vida de las comunidades, (5) derechos diferenciales con énfasis en la mujer, (6) restablecimiento de las tierras de los desplazados, (7) extensión de zonas de producción y modelos de repoblamiento, (8) desarrollo de zonas de reserva campesina, (9) políticas específicas para el cuidado y manejo de semillas propias, (10) ayuda técnica, (11) recomposición de las relaciones campo-urbe, (12) desarrollo de criterios ambientales para una sociedad sustentable, (13) manejo democrático de los proyectos de los pequeños mineros, (14) garantías para el ejercicio de los derechos políticos, (15) educación, salud, vivienda, servicios públicos y vías, y (16) resolución del conflicto armado y de la situación de los cultivos de uso ilícito.

Cabe señalar que la Reforma Rural Integral del Gobierno colombiano, propuesta dentro del Acuerdo Final para la Terminación del Conflicto y la Construcción de una Paz Estable y Duradera (2016) tiene como prioridad las zonas con mayor afectación social y menor presencia estatal, por lo cual se propone la construcción de una BPT en estas zonas. Para ello, se acuerdan reformas políticas que garanticen los siguientes aspectos: (1) tierras para campesinos y formalización de la propiedad para aquellos que tienen tierra pero no escrituras, (2) que el uso de la tierra se ajuste a su vocación, (3) el cuidado del medioambiente, (4) infraestructura, (5) acceso a servicios públicos y sociales, (6) que se facilite la comercialización de los productos campesinos para los consumidores, (7) asistencia técnica, (8) acceso a créditos y (9) solución al problema de los cultivos con fines ilícitos.

Marco teórico del desarrollo endógeno

El *desarrollo* como concepto ha sido estudiado a partir de teorías que adquirieron rigor académico y científico después del fin de la Segunda Guerra Mundial (Hidalgo, 2011). Derivado del avance y de los aportes al debate teórico del desarrollo, se han generado conceptos que engloban la teoría del desarrollo endógeno, como la *destrucción creativa*, la fuerza impulsora de la evolución y la fuerza represora del estancamiento del sistema capitalista (Schumpeter, 1961), la *nueva geografía económica* —como aquella que explica las fuerzas que determinan el desarrollo de la concentración económica en espacios geográficos— (Fujita y Krugman, 2004), la *acción colectiva* como medio para la defensa ante la explotación capitalista global (Escobar, 2007), la *endogénesis* como respuesta al fracaso del eurocentrismo aplicado en la región andina de Latinoamérica (Fals, 2003).

El concepto actualmente también se vincula al desarrollo de las capacidades humanas básicas, que implican el derecho a la vida, la salud y la integridad corporal, la imaginación, el pensamiento, las emociones, la razón, la convivencia con otras especies, la recreación y un entorno saludable, entre otras condiciones fundamentales para la dignidad humana (Nussbaum, 2005). Estas capacidades humanas se vinculan directamente con las teorías de valor de Smith y Marx, quienes afirmaron que la mano de obra es el único factor que produce valor real. Por lo tanto, el desarrollo de estas capacidades potencia la generación de valor agregado.

Conceptualización del desarrollo endógeno

La noción de *desarrollo endógeno* apareció a finales de la década de los setenta, como lo señala Vásquez (2007), quien recoge las principales posturas teóricas del concepto de desarrollo. Autores como Friedmann, Douglas y Stöhr sostuvieron —de acuerdo con Vásquez— la importancia de encontrar una “noción de desarrollo que permitiera actuar para lograr el desarrollo de localidades y territorios retrasados” (p. 186), y autores como Becattini, Brusco, Fua y Garofoli recogieron en sus análisis las posturas presentadas de desarrollo endógeno, pero su aporte lo realizaron desde el contexto europeo, en el que el desarrollo interno y descentralizado de las regiones del sur de Europa servía para fortalecer la interpretación del descubrimiento de formas más flexibles en la organización territorial de la producción. A su vez, Piore, Sabel y Scott retomaron tales nociones para el estudio del sistema de redes tanto a nivel de empresas como de actores territoriales.

El desarrollo endógeno se contextualiza con las categorías de desarrollo local y de proceso de crecimiento económico, con lo cual se identifican tres dimensiones: (1) económica, en la que los empresarios locales usan su capacidad para ser competitivos en los mercados, (2) sociocultural, en la que los valores

y las instituciones son la base del proceso de desarrollo, y (3) político-administrativa, en la que las políticas territoriales crean un contexto económico local positivo y fuerte ante las interferencias externas, lo cual impulsa el desarrollo local (Vásquez, 1988). El concepto de *desarrollo territorial*, estudiado desde la geografía económica, se define como el espacio geográfico donde interactúa la sociedad con su entorno y se dan las etapas del proceso económico: producción, distribución y consumo (Ayllon, 2009). El *territorio organizado* es aquel en el cual no solo existen actividades económicas —con asentamiento humano, con una comunidad que se reconoce y que tiene una organización político-administrativa—, sino que, a su vez, es abierta y compleja (Boisier, 2004)

De acuerdo con Pike et ál. (2006), en la profundización del concepto de *endógeno*, autores como Stöhr, Sengenberger, Amin, Thrift, Cooke y Morgan anotan que las políticas públicas deben incentivar la capacidad local para promover el aprendizaje social y la adaptación, la innovación y el espíritu empresarial. La política pública es y siempre ha sido de relevante importancia; como anotó John S. Mill, un buen gobierno debe crear las leyes necesarias que promuevan la igualdad de oportunidades (Landreth y Colander, 2006). En consecuencia, se reconoce la participación del Estado como aquel que puede realizar una estructura de incentivos que potencia el aprendizaje humano y el desarrollo endógeno, a lo que se le llama *enfoque institucional cognoscitivo* (Bastidas-Morales, 2015)

Conceptualización del institucionalismo en el desarrollo

Sen (2000) expone que el desarrollo se logra a través de las oportunidades sociales, económicas y políticas, para lo cual son fundamentales las instituciones. Como continuación de este concepto, el neoinstitucionalismo señala cómo las reglas de juego en una sociedad explican su desempeño económico (Kalmnovitz, 2004). De esta manera, las instituciones formales son los mecanismos e instrumentos, por ejemplo, las leyes y la constitución (North, 1990). Dentro de esta noción, el papel de los derechos de propiedad es la clave del desarrollo (Acemoglu y Robinson, 2012). Sin embargo, estas instituciones formales son el resultado de la interacción con las instituciones informales, como los modelos de conducta, códigos y convenciones en una sociedad (Vásquez, 2005)

Para analizar la interacción de las instituciones, cabe mencionar cómo Thorstein Veblen, citado por Ekelund y Robert (2005), desarrolló un modelo basado en el concepto de economía evolutiva, en el que relacionaba de forma continua las instituciones tecnológicas y las ceremoniales. La tecnología es concebida mentalmente, luego es materializada y se crean derechos de propiedad, los cuales crean ciertos hábitos de pensamiento, y así sucesivamente. En la figura 1 se muestra el proceso de formación de instituciones.

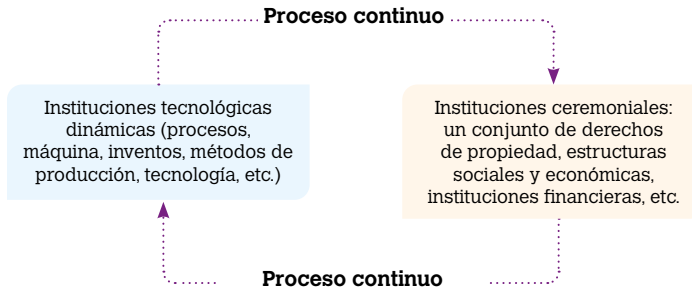


Figura 1. Proceso de formación de las instituciones.
Fuente: Ekelund y Robert (2005, p. 487).

Política económica para el desarrollo endógeno

Dentro de la política económica y su importancia para el desarrollo, es de destacar que la política proteccionista ha sido el motor del crecimiento económico y del desarrollo del que hoy gozan los países denominados desarrollados (Chang, 2004; Gullo, 2012). En este sentido, Chang y Grabel (2006) proponen las siguientes políticas: medidas que protejan la industria nacional de la industria extranjera (aranceles, subsidios a las exportaciones, reducciones arancelarias en insumos empleados en la fabricación de artículos para la exportación y restricciones en las exportaciones de materias primas necesarias en sectores claves de la economía nacional). El Gobierno debe garantizar, además, inversiones suficientes en infraestructura y educación. El modelo exacto de protección dependerá del tamaño del país y de la capacidad industrial existente. Los países pequeños resultan insolventes para una gran cantidad de sectores, por este motivo se debe fomentar la exportación selectiva. Las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) no son inmutables y son negociables.

En la política económica, la política monetaria de la devaluación de la moneda es necesaria para la protección del mercado y para generar un superávit comercial, lo que garantiza cierta estabilidad económica nacional (Ferrari, 2010; Matallana, 2011). Si se revisa el caso de China, por ejemplo, se encuentra que este país ha regulado la convertibilidad monetaria, de forma que esta actividad solo sea usada para las transacciones de cuenta corriente (Matías, 2014). Similares políticas han sido adoptadas en India, lo cual ha controlado la especulación y ha evitado las crisis económicas generadas por los fuertes ingresos y salidas de divisas (Chang y Grabel, 2006).

Stiglitz y Greenwald (2014) concluyen, respecto a estas políticas, que para promover el desarrollo endógeno, las economías incipientes requieren del proteccionismo económico, en el que la política cambiaria debe ser utilizada para tener un superávit comercial. Debe haber, así mismo, una regulación de la

liberación del mercado financiero y de la inversión extranjera directa (IED), ya que, aunque estos factores pueden traer ventajas, en muchos casos han terminado perjudicando la productividad y el aprendizaje interno de los países; a lo que se añade, hoy en día, la baja regulación de los mercados de capitales y su relación con la inestabilidad económica.

Resultados

En principio, el desarrollo endógeno fue concebido como una forma en la que regiones apartadas de los centros urbanos y con bajo nivel de vida pudiesen desarrollarse. En esto se reconocía la imposibilidad de que estas regiones pudieran mejorar sus procesos productivos en medio de mercados globales, debido a la falta de competencias comparativas. Sin embargo, esta noción de desarrollo fue ganando más espacio en el momento en que la investigación económica expuso las teorías de crecimiento endógeno. Se fueron agregando variables como las políticas públicas y la institucionalidad encargadas de estimular la igualdad de oportunidades, la innovación y la competencia. En los últimos años se ha expuesto que el aprendizaje humano es el motor del desarrollo y que este tiene características endógenas.

Teniendo en cuenta la idea anterior, el desarrollo, por lo menos de forma permanente, no puede presentarse bajo estructuras económicas y sociales que no impliquen el aprendizaje autónomo. De esta forma, las políticas que apuntan al crecimiento económico exógeno, como la inversión extranjera directa (IED) o las exportaciones de materias primas, no están implícitas en esta noción de desarrollo, como tampoco podrían estarlo bajo un mercado imperfecto como los monopolios y oligopolios, así como tampoco en entornos de alta desigualdad y bajo desarrollo humano.

Ahora bien, a partir del complejo contexto de la situación económica, política y social que ha vivido Colombia, en especial, su población rural, se ha producido una importante cantidad de reflexiones y estudios académicos e investigativos que permiten identificar de forma puntual programas necesarios para el desarrollo del sector rural colombiano. Dentro de los programas que proponen los diferentes autores, se pueden encontrar políticas económicas en los cuatro niveles (o factores) de competitividad sistémica: el factor micro-, que se refiere a los condicionantes para las empresas; el factor macro-, que se refiere a la estabilidad de los agregados económicos; el factor meso-, que se refiere a la alianza entre el Estado, los productores, las empresas y las instituciones; y el factor meta-, que se refiere a la organización social, política e institucional dentro de un territorio (figura 2).

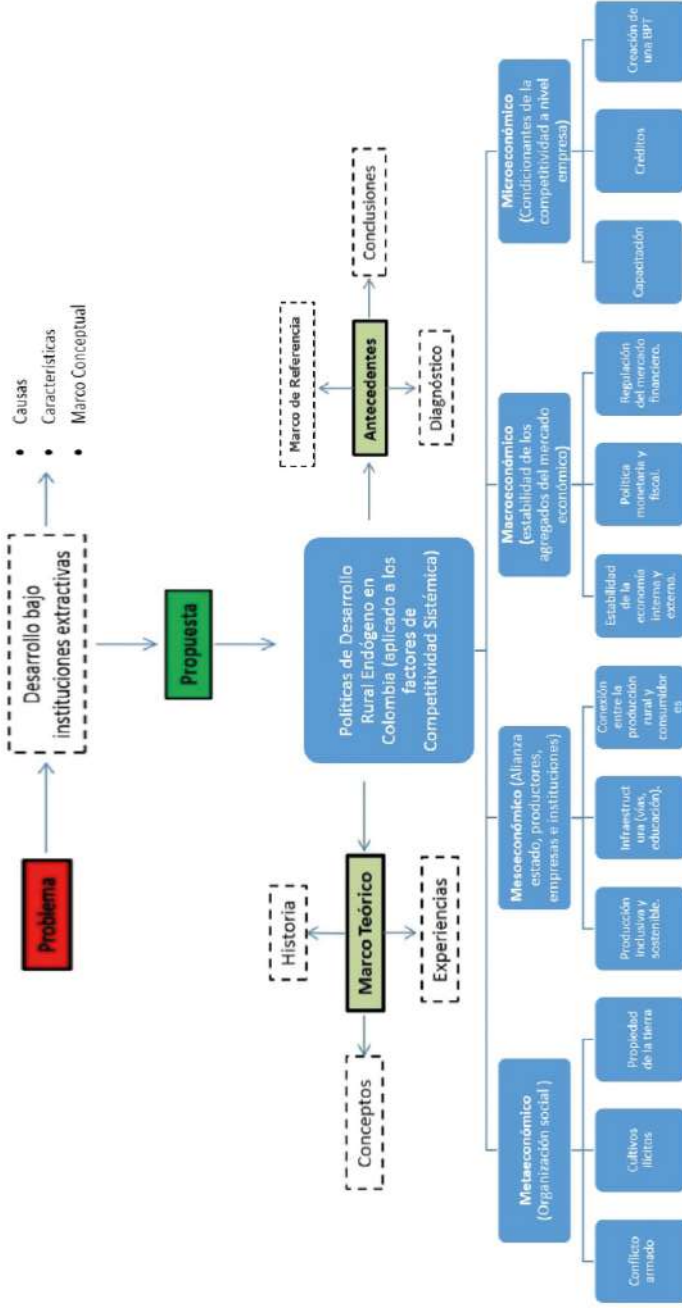


Figura 2. Esquema de trabajo y realización del presente artículo.

Fuente: Elaboración propia.

La competitividad sistémica se deriva de los efectos positivos y negativos de la internacionalización, globalización y mundialización de la economía. Es una visión pluridimensional de políticas que promueven el desarrollo empresarial y que, además de las empresas, involucra el Estado, las instituciones y diversos factores socioculturales. Esta visión tiene en cuenta el entorno en el que se desenvuelve y desarrollan los factores de producción (tierra, capital y trabajo) y todos los factores que potencian la producción (Esser, 1996; Messner, 1996; Morales y Castellanos, 2007; Fúquene et ál., 2013).

Las políticas y programas que se proponen parten del contexto rural colombiano, en el que se identifica desplazamiento forzado, institucionalidad deteriorada y altos niveles de mala utilización y concentración de la tierra. Conforme a esta situación, las políticas y programas que se exponen tienen como objetivo la construcción de una BPT.

En este sentido, los factores metaeconómicos que se encuentra en común en las políticas son los siguientes: (1) resolución del conflicto armado y cultivos de uso ilícito; (2) empoderamiento de las comunidades, lo que implica restitución y formalización de los derechos a las tierras; (3) garantías para el ejercicio de los derechos políticos y procesos participativos; (4) establecimiento de zonas campesinas; (5) diversidad de formas de propiedad coexistentes; y (6) garantías de seguridad social para la comunidad rural (salud, pensiones, riesgos profesionales y educación). Llegar a estos acuerdos de organización social como Estado es el primer paso y requisito para poder practicar una producción y desarrollo de forma natural y autónoma.

El factor microeconómico involucra una política de mejoramiento de la productividad rural, dentro de la cual deberían estar los siguientes programas: (1) proyectos que resuelvan problemas primarios como la producción de alimentos a escala local, (2) aceptación de proyectos que respondan a la transformación estructural de la economía territorial, (3) proyectos capaces de generar alto ahorro para inversiones, (4) asistencia técnica, (5) capacitación para el desarrollo alternativo de cultivos, (6) capacitación en el manejo de los excedentes productivos, (7) sistemas de riego y (8) créditos.

Dentro de las políticas institucionales mesoeconómicas se proponen las siguientes: (1) una normativa que regule la minería, (2) políticas específicas para el cuidado y manejo de semillas propias y (3) una política de infraestructura que permita la comercialización de los productos. Además, los siguientes programas: (1) programas educativos sobre cuidado y manejo de los recursos naturales, (2) creación de centros de educación superior, (3) articulación de la producción campesina con los mercados y la industria de alimentos en condiciones equitati-

vas. Poner en práctica estas políticas y programas genera el paso de tener ventajas comparativas a tener ventajas competitivas.

El factor macroeconómico busca dar funcionamiento a las políticas y programas que se establecen en los otros tres niveles, mediante la estabilidad económica del mercado interno y externo². En este sentido, se establecen las siguientes políticas fiscales: (1) impuesto predial progresivo, (2) impuestos a explotaciones ganaderas ubicadas en suelos de aptitud agrícola o forestal, (3) protección de los recursos hídricos y naturales mediante estímulos y sanciones, (4) incentivos a la inversión y (5) reorientación del gasto público de forma que sea proporcional a la importancia del sector en el PIB. En la política comercial se establecen los siguientes factores: (1) protección al desarrollo del mercado interno de alimentos y materias primas, por medio de la tasa de cambio y aranceles, y (2) regulación en la liberación del mercado financiero y la inversión extranjera directa (IED) a fin de evitar la dependencia y las crisis económicas.

Discusión

La construcción de esta síntesis esquemática que conecta e interactúa en todos los niveles de la política económica muestra la realidad más allá de los paradigmas clásicos del individualismo económico y constata la complejidad de las relaciones económicas y sociales; asimismo, resalta la importancia de las políticas económicas para el desarrollo:

- La política económica del país, enmarcada en el neoliberalismo económico, ha permeado y eliminado los incentivos de las políticas sociales que se planifican para mejorar las capacidades del interior del país.
- La ausencia de una coherencia metodológica en las políticas económicas, como la que se expone en este artículo (en todos sus niveles), ha dejado abiertos los espacios para un desarrollo contextualizado en instituciones extractivas que se guían por la obtención de la ganancia en el tiempo más rápido posible y en términos específicamente monetarios. Esto ha conllevado

² Aunque la política macroeconómica está fijada generalmente por la política fiscal y monetaria y la postura de ser expansivas o contraccionistas, no es el propósito de este artículo establecer cuál postura de las dos es la coherente en el momento actual para dar una estabilidad macroeconómica a las otras políticas económicas del desarrollo endógeno. Esto se debe a que no se considera que el desarrollo endógeno se presente *a priori* por el incremento de la oferta monetaria o por el aumento del gasto del público, sino por la gestión de los recursos, que viene dada desde la metaeconomía, pasando por la meso- y la microeconomía.

vado al descuido de los otros factores del desarrollo (ambiental, humano y social) a largo plazo.

- La política económica neoliberal de menor intervención estatal posible se caracteriza por la inestabilidad macroeconómica tanto en el mercado externo como en el interno. Los altos precios del petróleo y los TLC profundizaron la desindustrialización del país y la pérdida de la autosuficiencia alimentaria (López, 2012). Ahora los bajos precios del mismo bien generan una depreciación de la moneda, inflación por encima del rango establecido por el Banco de la República, menor recaudo tributario, incremento del desempleo y desaceleración económica, situación generalizada en todo el país, incluido el sector rural.

Conclusiones

Es necesaria la construcción de un BPT en todas las regiones del país y, específicamente, en sus partes rurales, en las cuales el Estado tenga una participación activa, acompañando las empresas, campesinos, indígenas y a todos los actores del territorio, con un enfoque multidimensional de las políticas económicas, como se expone en los resultados de este artículo.

Es por esto que el desarrollo endógeno no solo es una apuesta a un tipo de desarrollo, sino la apuesta a un país visto desde su complejidad y su heterogeneidad, en la que la mano invisible del mercado no se presume eficiente, sino ineficiente (Stiglitz y Greenwald, 2014), por lo cual, la regulación estatal debe guiar el mercado hacia un círculo virtuoso en el que toda la sociedad sea partícipe y en el que los esfuerzos de todos los agentes no sumen sino multipliquen.

Referencias

- Acemoglu, D., y Robinson, J. (2012). *Por qué fracasan los países*. Planeta.
- Acuerdo Final para la Terminación del Conflicto y la Construcción de una Paz Estable y Duradera. (2016). Oficina del Alto Comisionado para la Paz. <http://www.altocomisionadoparalapaz.gov.co/procesos-y-conversaciones/acuerdo-general/Paginas/inicio.aspx>
- Alonso, A., y Bell, R. (2013). *Desarrollo territorial a escala local*. Editorial UH.

- Ayllon, T. (2009). *Geografía económica para las escuelas preparatorias*. Limusa.
- Bastidas-Morales, J. (2015). Neo-institucionalismo y desarrollo endógeno como alternativa regional. Modernidad y subjetividad, vinculación y desarrollo local. *Ra Ximhai*, 11(3), 157-169.
- Becattini, G., y Rullani, E. (1996). Sistemas productivos locales y mercado global. *Revista de Economía*, 754, 11-24.
- Benko, G. (1994). *Las regiones que ganan: distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*. Alfons el Magnánim.
- Boisier, S. (2004). Desarrollo territorial y descentralización. El desarrollo en el lugar y en las manos de la gente. *Eure (Santiago)*, 30(90), 27-40.
- Caravaca, I. (2002). *Innovación y territorio. Análisis comparado de sistemas productivos locales en Andalucía*. Junta de Andalucía; Consejería de Economía y Hacienda.
- Carvajal, A. (2011). *Desarrollo local: manual básico para agentes de desarrollo local y otros actores*. Cersa.
- Chang, H.-J. (2004). *Retirar la escalera: la estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*. Los Libros de la Catarata.
- Chang, H.-J. (2006). La relación entre las instituciones y el desarrollo económico: problemas teóricos claves. *Revista de Economía Institucional*, 8(14), 125-136.
- Chang, H.-J., y Grabel, L. (2006). *Reivindicar el desarrollo: un manual de política económica alternativa*. Intermon-Oxfam.
- Cividanes, J. L. (2000). *El territorio como variable económica: el concepto de sistema productivo local*. Universidad de Alicante.
- Ekelund, R., y Robert, H. (2005). *Historia de la teoría económica y su método*. McGraw-Hill.
- Escobar, A. (2007). *La invención del Tercer Mundo: construcción y deconstrucción del desarrollo*. Fundación Editorial el Perro y la Rana.
- Esser, K. (1996). Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política. *Revista Cepal*, 59, 39-52.
- Fajardo, D. (2001). *La tierra y el poder político; la reforma agraria y la reforma rural en Colombia*. Bogotá.
- Fals Borda, O. (2003). *Ante la crisis del país: ideas-acción para el cambio*. Áncora Editores.
- Ferrari, C. (2010). Valores, bienes públicos y desarrollo humano. *Revista de Economía Institucional*, 12(22), 265-276.
- Fujita, M., y Krugman, P. (2004). La nueva geografía económica: pasado, presente y futuro. *Investigaciones Regionales*, 4, 177-206.

- Fúquene, A., Quintero, R., y Castellanos, Ó. (2013). Competitividad: fundamentos y política pública. En O. Castellanos y D. Ramírez (eds.), *U. N. Colombia, competitividad: apropiación y mecanismos para su fortalecimiento* (pp. 29-53). Contacto Gráfico Ltda.
- Galeano, M. (2012). *Estrategias de investigación social cualitativa: el giro en la mirada*. La Carreta.
- Gullo, M. (2012). *Insubordinación y desarrollo: las claves del éxito y el fracaso de las naciones*. Biblos.
- Hidalgo, A. (2011). Economía política del desarrollo. La construcción retrospectiva de una especialidad académica. *Revista de Economía Mundial*, 28, 279-320.
- Junguito, R., Perfetti, J., y Becerra, A. (2014). *Desarrollo de la agricultura colombiana*. Fedesarrollo.
- Kalmanovitz, S. (2004). *El neo-institucionalismo como escuela*. Banco de la República.
- Landreth, H., y Colander, D. (2006). *Historia del pensamiento económico*. MacGraw-Hill.
- Lange, O. (1966). *Economía política I: problemas generales*. Fondo de Cultura Económica.
- López, D. (2012). *Disponibilidad de alimentos básicos en Colombia 2000-2010: ¿producción nacional o importaciones?* Universidad Nacional de Colombia.
- Machado, A. (2009). *Ensayos para la historia de la política de tierras en Colombia*. Editorial Gente Nueva.
- Matallana, H. (2011). Mercantilismo, acumulación de capital y desarrollo económico en la economía monetaria de producción (nacional). *Cuadernos de Economía*, 30(55), 1-29.
- Matías, J. (2014). *Política monetaria, bancos públicos y flujos de capitales en china: un mercado financiero liderado por el estado*. Cefid.
- Messner, D. (1996). *Latinoamérica hacia la economía mundial: condiciones para el desarrollo de la competitividad sistémica*. Fundación Friedrich Ebert.
- Molina, L. (2012). Zonas de Reserva Campesina (ZRC) en el sur de Bolívar: una propuesta de reordenamiento territorial rural. *Semillas*, 44/45, 84-86.
- Morales, M., y Castellanos, O. (2007). Estrategias para el fortalecimiento de las Pyme de base tecnológica a partir del enfoque de competitividad sistémica. *Innovar*, 17(29), 115-136.
- Muñoz, C. (1998). *¿Cómo elaborar y asesorar una investigación de tesis?* Prentice Hall Hispanoamericana.
- North, D. (1990). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de cultura Económica.

- Nussbaum, M. (2005). *Capacidades como titulaciones fundamentales: Sen y la justicia social*. Universidad Externado de Colombia.
- Observatorio de Seguridad Alimentaria y Nutricional de Colombia. (2014). *Situación alimentaria y nutricional en Colombia bajo el enfoque de determinantes sociales*. República de Colombia.
- Pike, A., Rodríguez, A., y Tomaney, J. (2006). *Desarrollo local y regional*. Universitat de Valencia.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2011). *Colombia rural: razones para la esperanza*. PNUD.
- Ramírez, A. (2015). *Educación, pedagogía y desarrollo rural: ideas para construir paz*. ECOE Ediciones.
- Reyes Martínez, J. (2014). *Enfoques del desarrollo rural para territorios en conflicto: el caso del sur del Tolima (Colombia)*. Ediciones Unibagué.
- Salgado, C. (2014). *Colombia, estado actual del debate sobre el desarrollo rural*. Desde Abajo.
- Santa María, M. J., Giner, J., y Fuster, A. (2007). *Los sistemas productivos locales en la comunidad valenciana: dinámica y estrategias competitivas*. Universidad de Alicante.
- Schumpeter, J. (1961). *Capitalismo, socialismo e democracia*. Fondo de Cultura.
- Sen, A. (2000). *Desarrollo y libertad*. Planeta.
- Stiglitz, J., y Greenwald, B. (2014). *La creación de una sociedad del aprendizaje*. Planeta Colombiana S.A.
- Vásquez, A. (1988). *Desarrollo local, una estrategia de creación de empleo*. Pirámide.
- Vásquez, A. (2005). *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Antoni Bosch.
- Vásquez, A. (2007). Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial. *Investigaciones Regionales*, 11, 183-210.

Claves de innovación en Colombia para la inserción de las pymes en el ámbito internacional

Martha Lucía Quiroz Rubiano*
Ivonne Tatiana Muñoz Martínez**

Resumen

Existen organismos supranacionales encargados de medir permanentemente el número de productos exportados por los países, su grado de diversificación exportadora y el nivel de internacionalización de las pequeñas y medianas empresas. Estas variables son complementarias entre sí y tienen un vínculo directo con la innovación. El propósito de este documento es reforzar la relación —propuesta por la Comisión Económica para América Latina (Cepal)— entre innovación y exportación, con el fin de proponer la adaptación de dicho modelo (aplicado a cuatro países de la región) al caso colombiano. Se argumenta que Colombia, por ser parte de la región, no es ajena a la dinámica y a los resultados identificados en estos países, y que, de ser factible, con la adopción del enfoque de “innovar para exportar” —que convierte a las pequeñas y medianas empresas (pymes) en empresas exportadoras, es decir, en *pymex*— se obtendrían mejores resultados en lo que respecta a productividad y competitividad.

Palabras clave: innovar para exportar, inserción internacional, pymes, *pymex*, economía, competitividad.

Abstract

Permanently, supranational organizations have been in charge of measuring the number of products exported by the countries, its degree

* Docente investigadora del Departamento de Administración de Empresas de la Universidad Central. Tutora del Semillero de Investigación Sagesse. Economista de la Universidad Externado de Colombia. Contacto: mquirozr@ucentral.edu.co.

** Docente investigadora y directora del Departamento de Administración de Empresas de la Universidad Central. Ingeniera Industrial de la Universidad INCCA. Especialista en Finanzas de la Universidad de los Andes y magíster en Administración de la Universidad Nacional de Colombia. Contacto: imunozm1@ucentral.edu.co.

of export diversification and the level of internationalization of small and medium enterprises. It is understood that these variables are complementary to each other and they have a direct link with innovation. The purpose of this document is to strengthen the relationship proposed by the UN Economic Commission for Latin America and the Caribbean, ECLAC between innovation and exportation, proposing that the model by them exposed and applied to four countries of the region be later adapted to the Colombian case. It will be argued that Colombia being part of the region is not immune to the dynamics and results identified in these countries and that if it is feasible to adopt the innovation approach to export that converts small and medium enterprises, SMEs into SMEx, that is, in exporting companies, better results would be obtained in terms of productivity and national competitiveness.

Keywords: Innovate to export, international entrance, SMEs, SMEx

Introducción

Las micro- y pequeñas empresas están constantemente en búsqueda de lograr su sostenibilidad financiera por medio de diferentes estrategias de diferenciación y ampliación de mercados, sean estos planificados o emergentes. En muchos casos, este tipo de organizaciones cuentan con atributos que les permitirían ingresar a nuevos nichos más allá de lo local e incursionar en lo internacional. Sin embargo, con frecuencia no se conocen los mecanismos o no se establecen acciones adecuadas para llevar a cabo tal fin. En ese sentido, uno de los elementos de gestión que posibilitarían la inserción en comercios internacionales es la innovación, dado que permite flexibilizar la manera como se gestionan los recursos con los que cuentan este tipo de organizaciones y así lograr acceder a nuevos mercados que, en principio, parecen lejanos. En ese sentido, los aspectos que se tienen en cuenta para medir la innovación propuestos por la Cepal a partir del Manual de Oslo aportan elementos base que permiten recomendar algunas claves de innovación, con el fin de orientar posibles transformaciones en las pequeñas y medianas empresas, no solo por su expansión, sino por la contribución que representan para el país en términos de productividad y competitividad.

Metodología

El enfoque seguido en la elaboración del presente escrito fue documental, descriptivo y correlacional, con la búsqueda de información sobre el caso colombiano, dado que se ofrece un análisis de datos sobre los resultados obtenidos por el país en cuanto a la innovación y los indicadores que inciden en el crecimiento económico de pequeñas empresas. Se intenta demostrar que las variables descritas y caracterizadas con detalle guardan una asociación y vínculo directos con los cálculos hechos por organismos supranacionales de reconocimiento general. El diagnóstico de Colombia permitirá establecer una serie de recomendaciones específicas para que en un estudio futuro se pueda adaptar el modelo de “innovar para exportar” propuesto por la Cepal.

Desarrollo

Las preguntas que guiaron la exploración de este componente fueron: ¿Cuáles son las características de las pymex? ¿Qué es y cómo funciona el enfoque de innovar para exportar propuesto por la Cepal? ¿Qué mecanismos de financiamiento existen para las pymex? ¿Qué vínculos existen entre género y emprendimiento exportador?

¿Cuáles son las características de las pymex?

En primer lugar, las pequeñas y medianas empresas que exportan¹ son pocas respecto del número total de grandes empresas exportadoras de una nación y dirigen una mayor proporción de sus envíos a países cercanos geográficamente. Se caracterizan porque generalmente envían un único producto a un único destino, lo que constituye una contribución mayor al margen extensivo de las exportaciones —entrada de empresas a la actividad exportadora— que al intensivo —montos exportados por las empresas— (Frohmann et ál., 2016).

En Colombia, es posible identificar las pymex gracias al Registro Único Tributario (RUT), de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia (DIAN), y a los datos registrados en la Superintendencia de Sociedades. Dentro de las entidades que usan estos datos se encuentran Procolombia, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el Banco de la República, el Mi-

¹ Para la Cepal, las pymex son todas aquellas exportadoras cuyos envíos son inferiores a 1000 veces el nivel de ingreso per cápita en paridad de poder adquisitivo, multiplicado por el cociente entre las exportaciones y el PIB.

nisterio de Hacienda, el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE) y algunas cámaras empresariales².

¿Qué es y cómo funciona el enfoque de innovar para exportar propuesto por la Cepal?

La propuesta de innovación con miras a exportar propuesta por la Cepal incorpora a la definición del *Manual de Oslo* (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [OCDE], 2006) las demandas del mercado externo al que se quiere acceder. En dicha combinación, se entiende que la innovación implica “la introducción de un nuevo o significativamente mejorado producto (bien o servicio), proceso, método de comercialización o método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del trabajo o las relaciones exteriores” (2006), y que las áreas críticas de la demanda que se deben tener en cuenta son la adopción de requisitos de acceso al mercado, la adaptación del producto a la demanda internacional y la diversificación y profundización de los canales de comercialización (tabla 1).

Tabla 1. Innovación desde la demanda

Adopción de requisitos de acceso al mercado	Adaptación del producto a la demanda internacional	Diversificación y profundización de los canales de comercialización
Cumplir con normas técnicas, sanitarias, fitosanitarias, regulaciones y reglamentos (voluntarios u obligatorios)	Adecuar el producto a las preferencias, tendencias, tipos de envase y embalaje requeridos por los consumidores	Elegir el canal más adecuado para que el producto llegue al mercado. Puede ser territorial, institucional o de venta directa, de marca propia o de insumo en una cadena de valor

Fuente: elaboración propia con datos tomados de Frohmann et ál. [2016]

De acuerdo con la Cepal (OCDE, 2006), no se consideran *innovadores* los siguientes cambios hechos por las empresas: las modificaciones derivadas del precio de los factores (costos), la producción personalizada (exclusividad a pedido del cliente), los cambios cíclicos o las alteraciones estacionales, la comercialización de productos nuevos o significativamente mejorados y la sustitución o ampliación de equipos.

Según el citado organismo, innovar para exportar desde un enfoque de demanda incluye el desarrollo de seis etapas: (1) la elaboración de un diagnóstico

² Además, el país cuenta con un directorio exportador e importador, el Sistema Estadístico de Comercio Exterior (SIEEX), la ruta exportadora y la disponibilidad de datos por empresa exportadora desde 2007.

a partir de la aplicación de una encuesta inicial; (2) el desarrollo de un estudio de competencia (*benchmarking*) para identificar las brechas de innovación; (3) la propuesta de recomendaciones de iniciativas orientadas a la superación de las brechas mediante la realización de estudios, capacitaciones o misiones tecnológico-comerciales; (4) la construcción de un plan de innovación en el que se detallan las iniciativas que desea realizar la empresa; (5) la presentación de un proyecto viable de financiamiento para dicho plan, y (6) la implementación real de las innovaciones propuestas.

En la medida en que se van surtiendo estas etapas, aparecen los organismos de promoción comercial (OPC). Se sabe que cada país cuenta con mínimo uno de estos organismos encargados de llevar a cabo un diagnóstico con doble propósito: diferenciar las pymes que están en condiciones de exportar de las que no lo están y seleccionar el tipo de apoyo requerido, de acuerdo a su nivel de preparación, para las que puedan internacionalizarse. Este proceso le permite a cada empresa conocer sus fortalezas y debilidades que, en la mayoría de los casos, le eran desconocidas (OCDE, 2015).

¿Qué mecanismos de financiamiento existen para las pymex?

Casi todos los estudios al respecto coinciden en que las pymes enfrentan una serie de obstáculos para financiar su actividad económica. La exportación no es un proceso ajeno a esta dinámica. Entre los principales factores que hacen difícil el acceso al financiamiento se pueden destacar los siguientes: la falta de información de los empresarios, sus dificultades para cumplir con los requisitos bancarios, las falencias técnicas asociadas a la presentación de las solicitudes de préstamos, la barrera que implica el hecho de que el financiamiento de las entidades comerciales tienda al crédito de corto plazo con un elevado cobro de margen de intermediación y la necesidad de acompañar el acceso al financiamiento con asistencia técnica (De Lombaerde, 2002).

Otro factor que puede incidir negativamente en el proceso de inserción internacional es la presencia de asimetrías para las pymex; por ejemplo, las condiciones iniciales o estructurales de la organización, evidentes en el tamaño de la empresa y su grado de apertura, así como factores culturales e ideológicos de su capital humano. Adicionalmente, están las asimetrías en los compromisos que podrían ocasionar incumplimientos frente a la naciente o creciente demanda internacional del producto a exportar; todo esto, aunado a asimetrías en la toma de decisiones, podría derivar en una desviación hacia los competidores si las pymex de la industria no son lo suficientemente eficientes al gestionarse y proyectarse en los mercados foráneos (Quiroz, 2012).

En contraste, existen unas actividades que los empresarios pueden desarrollar para ser innovadores, entre las que cabe mencionar la modernización organizacional, la gestión de nuevos conocimientos y capacitación, y las gestiones científicas y tecnológicas orientadas a la investigación y el desarrollo, entendidas estas últimas como el “trabajo creativo emprendido sistemáticamente para incrementar el acervo de conocimientos y el uso de este conocimiento para concebir nuevas aplicaciones” (Jaramillo et ál., 2001).

¿Qué vínculos existen entre género y emprendimiento exportador?

Más allá de las concepciones de autonomía económica de las mujeres, de la división sexual del trabajo, del uso del tiempo y del empoderamiento empresarial femenino, subyace una realidad en la que más de la mitad de las micro- y pequeñas empresas son lideradas por mujeres, en su mayoría, cabeza de hogar. Estas empresas son familiares y han respondido en la región (América Latina y el Caribe) a un común denominador del perfil de la mujer emprendedora, según el cual las mujeres emprenden por necesidad, son más creativas que los hombres y tienden a perdurar más en el tiempo.

Estudios de la Cepal destacan que las empresas lideradas por mujeres ofrecen productos innovadores, adaptan sus diseños y empaques a la demanda del mercado, sus gerentes tienden a ser más creativas y evidencian una clara disposición a trabajar en red con otros productores. Asimismo, sus empresas pertenecen a una gran variedad de sectores: textil, joyería, plásticos, productos de aseo, cosméticos, tecnologías de la información, servicios de transporte y agroindustria, entre otros (Frohmann, 2018).

El perfil de mujeres emprendedoras incluye su capacidad para percibir una amplia gama de oportunidades a la hora de hacer negocios. Se resaltan, además, su versatilidad y perseverancia, el apoyo de instituciones públicas que incorporan el enfoque de género, el interés de los mercados desarrollados por los productos de manufactura femenina y los sectores por explorar tales como los productos étnicos, los textiles y diseños, los productos orgánicos y los mercados de nicho (Organización Internacional del Trabajo, 2011).

Por otra parte, las mujeres también enfrentan obstáculos que vuelven más difícil su tarea de innovación. Por mencionar solo algunas dificultades, en muchos casos desconocen sus oportunidades; conviven en escenarios marcados todavía por la desigualdad, la discriminación y la mentalidad machista de algunos compradores (países árabes); sienten aversión al riesgo; desconocen otros idiomas; y, en general, su entorno comercial aún está enmarcado en la falta de respaldo legal, obstáculos culturales y otras barreras tradicionales de deslegitima-

ción de emprendedoras jóvenes y de la ocupación de cargos gerenciales (Banco Interamericano de Desarrollo [BID], 2015)

Resultados

Diagnósticos generales han revelado que tanto Colombia como la región tienen bajos niveles en sus índices de inversión y en los resultados de innovación, lo que a su vez genera baja productividad y competitividad. La mayor causa de ello está asociada a la poca actividad de investigación y desarrollo, a un bajo número de patentes registradas y a una débil institucionalidad; factores que, pese a ir mejorando en los últimos años, han mostrado el dinamismo mundial más bajo si se le compara con países de la OCDE y de Asia en general. A continuación, se examinan para el caso colombiano los resultados que arrojan los índices de innovación, de competitividad, de brecha de género y de facilidad para hacer negocios.

El índice mundial de innovación de 2018 dirigido por Duta et ál. (2018) ofrece 79 indicadores para 126 economías analizadas. Dicho documento muestra los resultados de las políticas orientadas a la innovación en el crecimiento económico y el desarrollo, así como las patentes y publicaciones realizadas en clústeres de distintas ciudades del mundo; sobra decir que, dentro de los 100 principales resultados, Bogotá y Colombia no tienen participación alguna.

De ahí que los resultados, aunque consistentes con mediciones de otras organizaciones, revelen que el camino por recorrer es largo y cuesta arriba. Así, en la clasificación general, nuestra nación obtuvo el puesto 63, con un mejor desempeño en los *inputs* (50) que en los *outputs* (72)³. Los mejores resultados estuvieron en los pilares de infraestructura y sofisticación del mercado, en los que se alcanzó el puesto 40. Le siguen, en su orden, indicadores de sofisticación en los negocios (56), instituciones (61), conocimiento tecnológico (68), creatividad (77) y, el peor de ellos, la relación entre capital humano e investigación (78). Este último es de gran importancia, dado que contiene variables como gasto en educación e investigación y desarrollo como proporción del PIB.

En la metodología propuesta por el Banco Mundial en su informe anual *Doing Business* (World Bank Group, 2018), Colombia ocupó el puesto 59 de las 190 economías analizadas. Su clasificación en facilidad para hacer negocios fue de 96, con un total de 8 trámites necesarios para la apertura de un negocio, un

³ Los indicadores de innovación se encuentran agrupados en 5 dimensiones: 3 se consideran *inputs* (entradas o recursos dedicados a la innovación) y 2 *outputs* (salidas o resultados de innovación) (Duta et ál., 2018).

tiempo estimado de 11 días y un costo promedio del 14% del ingreso per cápita. Dado que a partir del 2012 la metodología cambió, dicho informe también mide ahora para el país las regulaciones comerciales que deben asumir las pequeñas y medianas empresas en las distintas regiones de la nación, no solo las de Bogotá, que normalmente representaba el territorio nacional en el informe global.

Por otra parte, a la medida de eficiencia se le incorporaron algunas variables cualitativas, como el acceso a la información, los mecanismos de resolución de conflictos y la garantía de los derechos de propiedad. Asimismo, al subíndice de pago de impuestos se le incorporó una medición de devolución de impuestos y de auditorías tributarias. La medición del 2017 muestra que, dependiendo de la parte del país en que se ubiquen los empresarios, cambian sus condiciones para facilitar o dificultar la posibilidad de establecer negocios (World Bank Group, 2018)

Por su parte, el informe global de competitividad del Foro Económico Mundial, en su índice, arroja también resultados interesantes para Colombia. En la última medición, el país ocupó el puesto 66 de las 137 economías analizadas. Obtuvo un marcador de 4,3 sobre 7 y se identificaron como sus pilares más problemáticos la corrupción, los impuestos y la ineficiencia burocrática. Todos ellos, factores esenciales a la hora de garantizar la innovación.

En lo que se refiere al tercer subíndice, denominado *factores de innovación y sofisticación*, este mide indicadores cuantitativos referidos a las fronteras de conocimiento y a las posibilidades de integrar y adaptar tecnologías a los procesos productivos junto con un indicador cualitativo derivado de la opinión de altos ejecutivos de la comunidad de negocios. En él, Colombia obtuvo el puesto 73 de 137.

Para los requerimientos básicos, Colombia obtuvo un buen puntaje en el pilar de ambiente macroeconómico (62) y, a partir de ahí, empieza a desmejorar su clasificación en infraestructura e instituciones. Finalmente, el segundo subíndice, *potenciadores de eficiencia*, muestra resultados en los que se destacan los pilares de desarrollo del mercado financiero y el tamaño del mercado, frente a una baja calificación en la eficiencia del mercado de bienes y del mercado laboral (Foro Económico Mundial, 2011).

La misma organización produce un informe global de brecha de género, en el que proporciona unas puntuaciones que pueden interpretarse como el porcentaje de la brecha que se ha cerrado entre hombres y mujeres. De las 14 variables utilizadas para crear el índice, 13 provienen de indicadores de datos disponibles públicamente, fehacientes y proporcionados por organizaciones internacionales como la OIT, el Programa de Desarrollo de Naciones Unidas, (PNUD) y la Organización Mundial de la Salud (OMS).

Los datos de cada informe anual representan al 93% de la población mundial, y con ellos se evalúa la buena distribución de los recursos y la igualdad entre

sexos (World Economic Forum, 2017). El informe clasifica 144 países en 2017 conforme a su capacidad de cerrar la brecha de género y formula un índice que incluye el análisis de cuatro esferas clave: salud y supervivencia, logros educativos, participación política e igualdad económica. Este último, denominado *participación económica y oportunidades*, mide la participación femenina en la fuerza laboral, la equidad de salarios por trabajo similar, el nivel de ingresos, el desempeño en cargos gerenciales y de dirección, y el número de trabajadoras profesionales y técnicas, para el cual nuestro país alcanzó el puesto 33 y un puntaje de 73,1 sobre 100.

Los resultados del índice revelan que los países se encuentran clasificados en cuatro grandes grupos: (1) aquellos que están, en términos generales, cerrando su brecha de educación con elevados niveles de participación femenina en la actividad económica —dentro de los cuales se encuentra Colombia, dado que en el último reporte (2017) obtuvo el puesto 36—; (2) países que, pese a estar disminuyendo su brecha en educación, muestran niveles bajos de participación económica para sus mujeres; (3) aquellos con grandes brechas tanto en educación como en participación económica; y (4) naciones con niveles altos en su brecha de educación pero con una población femenina que participa de forma creciente en actividades económicas (World Economic Forum, 2006).

Conclusiones a manera de recomendaciones

- En primer lugar, se recomienda que el estudio que inspiró el presente documento —cuyos resultados no son enunciados aquí— se lleve a cabo para Colombia, dado que este proporcionaría información clave para la innovación, altamente necesaria para las pequeñas y medianas empresas, que podrían generar un fuerte impacto positivo en el PIB con su participación en las exportaciones.
- En segunda instancia, se recomienda potenciar los procesos de consultoría, en la medida que así sería más fácil identificar, mediante un diagnóstico, las vocaciones exportadoras de las pymes más calificadas para ello.
- Se recomienda que los empresarios a intervenir tengan no solo pleno conocimiento de su funcionamiento y organización, sino que puedan ser retroalimentados por sus pares del sector, de forma que se promueva el trabajo colaborativo frente al competitivo como una herramienta más eficaz en el cierre de brechas de innovación.

- De acuerdo con lo anterior, las pymes exportadoras de un mismo rubro pueden aunar esfuerzos, tener una mirada asociativa para reducir sus costos fijos y lograr un aprendizaje recíproco. Debe recordarse que el clúster favorece las patentes y las publicaciones de vanguardia. La generación de y la participación en redes resulta ser un mecanismo de materialización de este propósito.
- Se recomienda promover la coordinación entre las instituciones llamadas a investigar y a innovar; ello permitiría compartir costos y riesgos y garantizaría el financiamiento de los proyectos innovadores de las pymes, responsables de un considerable porcentaje de la producción nacional. Se destaca la importancia de la cooperación nacional con miras a la internacionalización.
- Por último, se proponen como temas de agenda para el emprendimiento exportador de las mujeres estrategias como el desarrollo de una cultura exportadora con perspectiva de género; fortalecer el emprendedurismo femenino; estrategias de motivación, mentoría y capacitación en innovación y gestión; inversión en tecnología, normas y estándares internacionales, certificaciones y registro de marcas; explorar la diversificación de productos y estudios de mercado; ampliar las facilidades para que las mujeres puedan acceder a distintas fuentes de financiamiento.

Referencias

- Banco Interamericano de Desarrollo. (2015). *Empoderamiento económico de las mujeres: bueno para las mujeres, bueno para los negocios y bueno para el desarrollo*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- De Lombaerde, P. (2002). *Integración asimétrica y convergencia en las Américas*. Universidad Nacional de Colombia.
- Duta, S. Lavin, B., y Wunsch-Vincent, S. (Eds.). (2018). *The Global Innovation Index 2018, energizing the world with innovation*. Cornell University; INSEAD; World Intellectual Property Organization (WIPO).
- Foro Económico Mundial. (2011). *The global competitiveness report 2011-2012*. World Economic Forum.
- Frohmann, A. (2018). *Género y emprendimiento exportador*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal).

- Frohmann, A., Mulder, N., Olmos, X., y Urmeneta, R. (2016). *Internacionalización de las pymes, innovación para exportar*. Cuenta de Naciones Unidas para el Desarrollo; Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal).
- Jaramillo, H., Lugones, G., y Salazar, M. (Coords.). (2001). *Manual de Bogotá*. Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología (Ricyt); Organización de Estados Americanos (OEA); Programa Cyted Colciencias/OCYT.
- Organización Internacional del Trabajo. (2011). *Género y emprendimiento. Guía de formación para mujeres empresarias*. Organización Internacional del Trabajo, OIT.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2006). *Manual de Oslo*. OECD.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2015). *Innovation strategy 2015. An agenda for policy action*. OECD.
- Quiroz, M. L. (2012). *Colombia y Venezuela, integrados y disueltos: una mirada a las dos últimas décadas de relaciones económicas y de comercio binacional*. Universidad Central.
- World Bank Group. (2018). *Doing business report 2018, reforming to create jobs*. World Bank Group.
- World Economic Forum. (2006). *The global gender gap report*. WEF; Harvard University; London Business School.
- World Economic Forum. (2017). *The global gender gap report*. WEF; Harvard University; London Business School.



Educación superior y competitividad
estuvo a cargo de Ediciones Universidad Central.
Se utilizaron en su composición fuentes Fairfield LT Std,
Calvert MT Std, Calibri y Eurostile.
Se publicó en diciembre de 2021,
en la ciudad de Bogotá, D. C., Colombia.

Este libro reúne algunos trabajos destacados presentados en el I Congreso Nacional de Educación Superior y Competitividad, organizado por la Universidad Central y la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior (CUN).

Se abordan temas como el TLC entre Colombia y Estados Unidos; la innovación como estrategia de desarrollo y cambio estructural para América Latina; el problema de la persuasión coercitiva utilizada en sectas comerciales y formativas y sus retos para la educación; las políticas económicas para promover el desarrollo endógeno en el sector rural colombiano; y los factores clave de innovación para la inserción de las pymes en el comercio internacional.

Mediante el estudio de estos temas se exploró la competitividad y su relación con la educación superior, dado que se requiere de una articulación estratégica de las universidades con la innovación, la ciencia y la tecnología, para implementar políticas públicas que promuevan el desarrollo económico del país.

