



REVISTA
PU⁹⁹
CE

PONTIFICIA
UNIVERSIDAD
CATÓLICA DEL
ECUADOR

ESCUELA
MULTILINGÜE DE
NEGOCIOS Y RELACIONES
INTERNACIONALES (LEAI)

3 DE NOVIEMBRE DE 2014 - 3 DE MAYO DE 2015
QUITO, ECUADOR

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

Centro de Publicaciones
Escuela Multilingüe de Negocios y Relaciones Internacionales (LEAI)
Facultad de Comunicación, Lingüística y Literatura
Revista PUCE
Quito-Ecuador

Rector

Dr. Manuel Corrales Pascual, S.J. (Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito-Ecuador)

Vicerrector

Ing. Pablo Iturralde Ponce (Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito-Ecuador)

Director General Académico

Dr. Carlos Acurio Velasco (Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito-Ecuador)

Director del Centro de Publicaciones

Santiago Vizcaíno (Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito-Ecuador)

Decana de la Facultad de Comunicación, Lingüística y Literatura

Dra. Lucía Lemos

Director de la Escuela Multilingüe de Negocios y Relaciones Internacionales (LEAI)

Magíster Donald Stewart L.

Miembros del Comité Ejecutivo del Centro de Publicaciones (Comité Editorial):

Mercedes Mafla Simon

León Espinosa O.

Álvaro Mejía S.

Santiago Vizcaíno.

Presidente (Editor en Jefe)

Santiago Vizcaíno Armijos (Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito-Ecuador)

Secretario (Coordinador del Comité Editorial)

Lcdo. Walter Jiménez Sarabia (Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito-Ecuador)

Miembros del Comité Editorial de la Facultad de Comunicación, Lingüística y Literatura:

Dra. Mercedes Mafla

Dra. Susana Aguinaga

Dr. Vicente Robalino

Dr. David Guzmán

Miembros del Comité Editorial de la Escuela Multilingüe de Negocios y Relaciones Internacionales:

Magister Alfredo Altamirano Ulloa (Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito-Ecuador)

Magister Mayra Beltrán Morales (Universidad Técnica de Ambato)

PhD. Stephane Vinolo (Regent's University London)

Autores:

Belén Arteaga

David Guzmán

Edwin Santamaría

Ivonne Téllez

Lourdes Aguas

Michelle Arellano

Nathalie Trejo

Pablo Garcés

Patricio Medina

Corrector de estilo y ortografía

Alfonso Sánchez (Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito-Ecuador)

Colección n.º 99

3 de noviembre de 2014

Publicación Semestral

ISSN n.º 1390-7719

Registro de Derecho Autoral n.º 010645

Ingresada en Catálogo Latindex Folio 21880

La Revista de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador es una publicación semestral (mayo y noviembre) de su Centro de Publicaciones, que difunde trabajos académicos y científicos, estrictamente originales en español, en la áreas de Leyes, Pedagogía, Ingeniería, Economía, Biología, Química, Historia, Geografía, Antropología, Sociología, Filosofía, Teología, Comunicación, Lingüística, Literatura, Medicina, Administración, Arquitectura, Gestión Social, Psicología y Diseño, y es arbitrada por especialistas de indiscutible valor, cuyos nombres se mantienen en absoluta confidencialidad, recibe trabajos todo el año; el propósito de la Revista PUCE es difundir conocimientos, intercambiar experiencias e incentivar la producción del pensamiento especializado. El contenido de esta revista está dirigido a docentes, investigadores, estudiantes universitarios y público en general.

Los artículos son de responsabilidad exclusiva de sus autores.

Los derechos de autor son exclusivos de la PUCE.

Se prohíbe la reimpresión parcial o total con cualquier finalidad.

Editorial: (Punto de Venta)
Centro de Publicaciones PUCE
Av. 12 de Octubre y Robles
Apartado n.º 17-01-2184
Telf.: 593-02-2991700
2991 700 (TRONCAL). Extensiones: 1013, 1014, 1711, 1122.
Telf.: 593-02-2991711 (directo)
(se aceptan canjes)
wvizcaino688@puce.edu.ec
Quito, Ecuador.

Diseño:

Rafael F. Castro

Impresión

PPL Impresores
Estados Unidos N16-56
593-02-2529762
pplimpresores@gmail.com
Quito - Ecuador

EDITORIAL

Al borde de sus cien primeros números, la revista de la Pontificia Universidad Católica consolida su compromiso con la comunidad académica y ajusta sus líneas editoriales a estrictos parámetros internacionales con el objetivo de mantener su calidad y rigor editorial.

El número 99 vuelve a reunir artículos de investigadores de la PUCE y de otras universidades en torno a los negocios y las relaciones internacionales, coordinado por la prestigiosa Escuela Multilingüe de Negocios y Relaciones Internacionales (LEAI) de la Facultad de Comunicación, Lingüística y Literatura.

Con el fin de acceder a nuevos sistemas de información científica (de indexación), la *Revista PUCE* trata de ceñirse a un ámbito disciplinar y por ello encarga esta labor a una de las áreas académicas de la Universidad, quien reúne los artículos y sigue el proceso de evaluación por pares internos y externos en pro de dar cabida a textos originales, de investigación relevante, en el ámbito temático designado. Con ello intenta atender, por su carácter institucional, a las áreas académicas que no tienen su propia revista

indexada. Así, cada revista se propone como un órgano de comunicación científica, especializado, independiente, en un ámbito temático.

Agradecemos al director de la Escuela Multilingüe de Negocios y Relaciones Internacionales (LEAI), Magister Donald Stewart, y a sus equipo de colaboradores, docentes y administrativos, quienes han realizado la labor académica de manera íntegra, ordenada y con dedicada atención a las normas editoriales de nuestra revista. También al equipo del Centro de Publicaciones, quienes día a día hacen que esta labor con la comunidad universitaria se amplíe y mejore.

Aprovechamos, además, la coyuntura para respaldar la labor educativa de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, que se manifiesta profundamente a través de sus publicaciones, tanto de libros como de revistas, en sus múltiples áreas del conocimiento.

Mtr. Santiago Vizcaino
DIRECTOR

PRESENTACIÓN

Es con mucho orgullo y felicidad que la Escuela Multilingüe de Negocios y Relaciones Internacionales (LEAI) de la Facultad de Comunicación, Lingüística y Literatura presente su segunda publicación anual en la prestigiosa revista indexada de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

La Escuela siempre ha cumplido con su misión de “preparar profesionales de pregrado (internacionalistas) con formación multidisciplinaria y ética”, mediante “propuestas y soluciones en escenarios de los negocios y relaciones internacionales para el desarrollo social, político y económico, con énfasis en el conocimiento y respeto a la diversidad de culturas y lenguas.”

Es nuestro objetivo seguir publicando diferentes artículos basados en las líneas de investigación para cumplir con nuestra visión de ser la Escuela Multilingüe de Negocios y Relaciones Internacionales referente en Latinoamérica “que ofrezca profesionales con solvencia para interactuar en la diversidad de culturas y lenguas, a través de la integración académica con entidades nacionales e internacionales para la investigación y vinculación con la colectividad.”

El número 99 de la Revista PUCE cuenta con nueve artículos con temas muy interesantes y distintos, que son: “Impact of the introduction of a flatter structure on job satisfaction of the direct sales team of a Bank” de la Master María Belén Arteaga Romero; “Panorama De La Política Exterior Ecuatoriana (2007-2013)” del Ph.D. David Guzmán de la Escuela LEAI, “Análisis Prospectivo de la microempresa y artesanías del sector alimenticio de Tungurahua, Ecuador” de los Magíster Edwin Santamaría-Díaz y Edwin Santamaría-Freire de la Universidad Técnica de Ambato, “A la internacionalización del capital le iría bien la interiorización en lo doméstico” de la Magíster Ivonne Téllez P. de la Escuela LEAI, “El sentido del sistema económico” de la Magíster Lourdes Aguas de la UDLA y la PUCE, “Capacidades locales para la adaptación al cambio climático en la cuenca del río Paute” de la Máster Michelle Arellano M. del London School of Economics and Political Science en Inglaterra, “Violencia, raza y prostitución, algunas aproximaciones teóricas al estudio de la prostitución de mujeres latinoamericanas durante la década del 2000” de Magíster Nathalie Trejo de la Escuela de LEAI, “Populismo como

ideología: más allá de la ad-hocracia”, de Máster Pablo Garcés del London School of Economics and Political Science y la Escuela LEAI, y “Diseño de pruebas estandarizadas y su utilización en modalidad b-learning: el caso de la FCADM-UTA” de los Magíster Ricardo Patricio Medina Chicaiza y Carlos Vinicio Mejía Vayas de la Universidad Técnica de Ambato.

En conclusión, quiero agradecer a las autoridades, a los autores de los artículos y al Director del Centro de Publicaciones y su personal por ayudarnos en la presentación de la REVISTA PUCE. Esperamos colaborar de nuevo en los años siguientes.

Magíster Donald Stewart L.
DIRECTOR ESCUELA MULTILINGÜE DE NEGOCIOS Y RELACIONES
INTERNACIONALES (LEAI) FCLL, PUCE

CONTENIDO

Revista PUCE, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, ISSN 1390-7719
Número 99, 3 de noviembre de 2014 - 3 de mayo de 2015

IMPACT OF THE INTRODUCTION OF A FLATTER STRUCTURE ON JOB SATISFACTION OF THE DIRECT SALES TEAM OF A BANK

EL IMPACTO EN LA INTRODUCCIÓN DE UNA ESTRUCTURA MÁS PLANA EN LA SATISFACCIÓN
LABORAL DEL EQUIPO DE VENTAS DIRECTAS DE UN BANCO

María Belén Arteaga Romero 1

PANORAMA DE LA POLÍTICA EXTERIOR ECUATORIANA (2007-2013)

OVERVIEW OF ECUADORIAN FOREIGN POLICY

David Guzmán 23

ANÁLISIS PROSPECTIVO DE LA MICROEMPRESA Y ARTESANÍAS DEL SECTOR ALIMENTICIO DE TUNGURAHUA, ECUADOR

SMALL ENTERPRISE AND HANDICRAFT FOERECAST IN THE FOOD SECTOR OF
TUNGURAHUA, ECUADOR

Edwin Santamaría-Díaz, Edwin Santamaría-Freire 43

A LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL CAPITAL LE IRÍA BIEN LA INTERIORIZACIÓN EN LO DOMÉSTICO

THE INTERIORIZATION INTO THE DOMESTIC WOULD SUIT THE CAPITAL INTERNATIONALIZATION

Ivonne Téllez P. 79

THE SENSE OF THE ECONOMIC SYSTEM

EL SENTIDO DEL SISTEMA ECONÓMICO

Lourdes Aguas 95

INSTITUTIONAL CAPACITIES FOR LOCAL CLIMATE CHANGE ADAPTATION IN THE PAUTE RIVER BASIN

CAPACIDADES LOCALES PARA LA ADAPTACIÓN AL CAMBIO CLIMÁTICO EN LA CUENCA
DEL RÍO PAUTE

Michelle Arellano M. 115

**VIOLENCIA RAZA Y PROSTITUCIÓN. ALGUNAS APROXIMACIONES
TEÓRICAS AL ESTUDIO DE LA PROSTITUCIÓN DE MUJERES
LATINOAMERICANAS DURANTE LA DÉCADA DEL 2000**

VIOLENCE, RACE AND PROSTITUTION. SOME THEORETICAL APPROACHES TO THE STUDY OF LATIN
AMERICAN WOMEN PROSTITUTION DURING THE DECADE OF 2000

Nathalie Trejo 141

POPULISMO COMO IDEOLOGÍA: MÁS ALLÁ DE LA AD-HOCRACIA

POPULISM AS IDEOLOGY: BEYOND AD-HOCRACY

Pablo Garcés Velástegui 153

**DISEÑO DE PRUEBAS ESTANDARIZADAS Y SU UTILIZACIÓN
EN MODALIDAD B-LEARNING: EL CASO DE LA FCADM-UTA**

Standardized Test Design and Its Use in Blended Learning: The Case of FCADM-UTA

Ricardo Patricio Medina Chicaiza, Carlos Vinicio Mejía Vayas 175

**INSTRUCTIVO PARA PUBLICAR ARTÍCULOS EN LA
“REVISTA PUCE” EN ESPAÑOL**

..... 187

**INSTRUCTIONS FOR PUBLISHING ARTICLES IN THE
“REVISTA PUCE” (PUCE JOURNAL)**

..... 195

IMPACT OF THE INTRODUCTION OF A FLATTER STRUCTURE ON JOB SATISFACTION OF THE DIRECT SALES TEAM OF A BANK

EL IMPACTO EN LA INTRODUCCIÓN DE UNA ESTRUCTURA
MÁS HORIZONTAL EN LA SATISFACCIÓN LABORAL DEL
EQUIPO DE VENTAS DIRECTAS DE UN BANCO

MARÍA BELÉN
ARTEAGA ROMERO¹

Recibido 10 de junio de 2014
Aceptado 16 de agosto de 2014

1. Máster en Human Resources Management, Universidad de Londres.
Profesora en UDLA y PUCE (mbelen.artiaga@gmail.com).

IMPACT OF THE INTRODUCTION OF A FLATTER STRUCTURE ON JOB SATISFACTION OF THE DIRECT SALES TEAM OF A BANK

María Belén Arteaga Romero

PALABRAS CLAVES: Estructuras de jerarquía, estructuras horizontales, análisis de trabajo, satisfacción laboral, motivación en el trabajo, comportamiento organizacional, desarrollo organizacional

KEY WORDS: Key words: hierarchy structures, flatter structures, job analysis, job satisfaction, job motivation, organizational behavior, organizational development.

ABSTRACT

A recent change in the organizational structure of the direct sales team of a bank was made with the objective of improving job satisfaction. The present study of 57 salesmen that are part of the mentioned team, aims to analyse the changes in their overall job satisfaction before and after the introduction of a flatter structure, to confirm that the change had the desired effects. A quantitative descriptive approach will be taken and a before-and-after intra-group comparison will be used to study the differences in the dependant variables. According to Worthy (1950), Carpenter

(1971) and Ivancevich & Donnelly (1975), there is some empirical evidence that suggests a significant correlation between a flatter structure and higher job satisfaction. To measure job satisfaction, a single-item measure will be used. In addition to measuring job satisfaction directly, rates of turnover and absenteeism will be utilized to confirm the findings. The outcome of this research could help for decisions to apply comparable changes to similar teams, and add to the academic discussion of the relationship between job satisfaction and tall or flat organizations.



1. INTRODUCTION

This research aspires to confirm or deny the relationship between a change in the hierarchical structure of the direct sales team of the retail-banking division (“the sales team”) in a bank in the Middle East and the impact of this change on job satisfaction of the team.

The bank is one of the largest commercial banks in Kuwait, with 1300 staff members and 50 local branches. The main divisions of the bank are Retail, Corporate and International Banking. The Direct Sales unit is operating as a Department of the Retail Banking Division. It is a centrally located direct sales channel focusing on salary account acquisition and cross-selling core banking products.

The study falls within the general area of organizational change, and specifically refers to the change from a tall to a flat structure¹ in the sales team. It is relevant to the area of human resources management, and the potential outcome of the study will contribute to the academic discussion of the benefits of flatter structures on job satisfaction, especially given an apparent lack of research on this topic on bank salesmen and on the Middle East region. In practice, the findings might also be used, by extrapolation, for decisions to apply (or not) similar changes to other sales areas in the bank or other similar organizations in the region.

1.1. BACKGROUND AND RESEARCH QUESTION

The last climate survey showed evidence of low job satisfaction in the sales team of the bank. At that time, the structure was tall with 6 levels of hierarchy including the Head of Sales. The next reporting levels were:

- Sales Managers
- Team Managers

- Assistant Team Managers
- Senior Sales Consultants
- Sales Consultants

Every position was reporting to the next level (e.g. Sales Consultants to Senior Sales Consultants, which in turn were reporting to the Assistant Team

1 Porter and Siegel (1965) defined a flat organization structure, “as one in which there are relatively few levels of supervision per a given organization size, whereas a tall organization structure contains relatively many levels of supervision per a given size.” (p. 379)





Managers). This tall structure had been in operation for the last 6 years. The total sales force was composed of 60 people.

Various options were initially thought of in order to improve the overall job satisfaction and performance of the sales team, from changes in the incentive system to changes in the structure of the team. When analyzing more, the human resources department raised some concerns related to the nature of the tall structure, like excessive centralization of authority, unnecessary job specialization, general miscommunication across the department, and lack of initiative and ownership in the salesmen.

Therefore, the management of the bank decided to introduce a flatter organizational structure for the sales team. The main objective of this decision was to increase the level of autonomy of the salesmen, improve the flow and reach of internal communication and cascading of objectives, decrease the level of internal bureaucracy, and consequently improve job satisfaction and sales performance.

The new structure implemented 3 months ago is flatter with 3 levels of hierarchy, each reporting into its next level including the Head of Sales. The next reporting levels are:

Team Managers

Senior Sales Consultants and
Sales Consultants

The sales team are 60 people, 57 of them were part off the previous structure.

The main goal of this research will be to answer the question "has the introduction of a flatter structure in the sales team had a positive impact in their job satisfaction." The approach will be positive, and a quantitative before-and-after type research will be used. This research type design will be able to demonstrate if there is a significant difference between the variables job satisfaction, turnover and absenteeism before and after the change in the sales team.

If this research confirms the bank's management assumptions that the flatter structure helps job satisfaction, they are planning on applying similar changes to other three sales areas that currently still operate under a tall composition (in corporate banking, priority banking and the branch network). Additionally, this research could contribute to the development of theory since there is no evidence of this type of study in the Middle East or salesmen in banks specifically. Most researchers have focused on western countries and other types of salesmen, so the confirmation or denial of the assumptions in this analysis could help either in confirming previous findings as general, or in opening interesting possibilities for further research to understand if cultural and organizational differences play a role in the relationship of structure and satisfaction.



1.2. RELEVANT THEORY AND RESEARCH

1.2.1. DEFINING JOB SATISFACTION

Many authors describe job satisfaction based on an affective dimension of people in relation to their work. For example, Brayfield and Rothe (1951) defined it as a feeling or affective state that employees had towards their job. Locke (1976) described it as a "pleasurable emotional state resulting from the appraisal of one's job or job experience" (p.1300). Cranny, Smith & Stone (1992) described job satisfaction as a feeling determined by the difference between the valued outcomes received and those expected. Spector (1997) characterized it with a similar approach as "an emotional affective response to a job or specific aspect of a job" (p. 695). In other words, these scholars considered job satisfaction as a general feeling about the job or as a related group of attitudes about various aspects or facets of the job. Therefore, a common theme among these authors was the mechanism to measure satisfaction, based on an affective dimension only.

However, other academics like Organ & Near (1985) have argued for the need to find a more balanced way to measure and define job satisfaction. They asserted that besides the affective component of job satisfaction, a cogni-

tive element should be recognized, and that therefore, for an effective measure of people's satisfaction, both dimensions should be captured in an objective way when assessing it. Brief & Weiss (2002) explain that in an apparent paradox, some studies found that while most definitions of job satisfaction focus on its affective elements, the most commonly used measures for it had focused on its cognitive components. For example, Brief & Roberson (1989) evaluated the three most common measures of job satisfaction: the Job Descriptive Index, the Minnesota Satisfaction Questionnaire and the FACES scale by T. Kunin. They concluded that the first two measures concentrated on cognitive ways of evaluating satisfaction, and rated the FACES scale as the most balanced metric because it was able to combine well both sides, affect and cognition.

Additionally, in their journal about affect in the work place, Brief & Weiss (2002) found that there was a substantial effort in the last decade to find a more objective conceptualization of job satisfaction by stressing its cognitive component and not only its affective attributes. For instance, Motowidlo (1996) defined self-reports of job satisfaction as "judgments" about

the respective person's work environment. Weiss (2002) also described it as an either positive or negative evaluative judgment made about one's job or job situation. Finally, Brief (1998) attempts an explicitly balanced definition, characterizing job satisfaction as "an internal state that is expressed by affectively and/or cognitively evaluating an experienced job with some degree of favor or disfavor" (p. 86).

1.2.2. WHY JOB SATISFACTION IS IMPORTANT

Job satisfaction is important for both, organizations and individuals. In 1998, Soler's research in 39 schools, found a clear relationship between low job satisfaction and low organizational engagement, low employee self-esteem, and high rates of turnover. Several other scholars have concluded that job satisfaction has clear relationships with factors that directly affect an organization. For example, absenteeism was found to be a predictor for determining how employees feel about their jobs Wegge, J., Schmidt, K., Parkes, C., & Van Dick (2007); Koys (2001) found a correlation between satisfaction and organizational productivity; and Bakahus, Cravens, Johnston and Moncrief (1996) concluded that organizational commitment could be compromised if the level of job satisfaction is low.

1.2.3. FACTORS THAT INFLUENCE JOB SATISFACTION

Researchers such as Drummond & Stoddard (1991) see job satisfaction as the composition of general satisfaction and specific satisfaction. General satisfaction is described as a feeling that an employee has towards his or her job as a whole. Specific satisfaction is the result of an assessment of the main different factors of the job: working situation, autonomy, compensation, relationship with coworkers and supervisor, organizational policies, and the main features of the job per se.

Herzberg's (1968) motivation-hygiene theory is one of the most well known models of job satisfaction. He states that job satisfaction is a combination of two types of factors. The first type are motivators, or intrinsic factors, that lead to job satisfaction, such as achievement, recognition, work itself, responsibility, autonomy, professional growth, and advancement. The second type are "hygiene", or extrinsic factors, that generate job dissatisfaction when they are not met, such as compensation & benefits, stability, convenience, schedules, stress & workload, company policies and working conditions.

Herzberg's model has been widely commented and criticized. For example, Hackman & Oldham (1976) found

complicated to test it from a practical point of view. One of the main concerns is that theory does not take into account people's differences, since Herzberg considered all employees to have the same behaviour and perception of the motivating/hygiene factors. Additionally, the model does not provide a metric structure to quantify the motivating and hygiene factors. As an alternative, Hackman & Oldham developed the job characteristics model where they established a correlation between the job features and the impact on job results, including job satisfaction. In their model, there are five core job characteristics: skill variety, task identity, task significance, autonomy and feedback. The five characteristics have an impact on three emotional conditions: experienced meaningfulness, experienced reliability for outcomes and knowledge of the actual results. In the end, these three psychological states have an impact on job satisfaction and in different job end-measures as a whole, like absenteeism, turnover, productivity, etc.

Despite the differences in the three models though, there are common factors that are cited by all of them as influences on job satisfaction, especially autonomy, work communication and relationships (in the way of relationships with supervisors, recognition or feedback).

1.2.4. FINDINGS ON JOB SATISFACTION IN TALL OR FLAT ORGANIZATIONAL STRUCTURES

The major factors that influence job satisfaction have been found frequently correlated with different types of organizational structures (Hackman & Oldham, 1981). For example, researchers like Tiernan, Siobhan D. et al (2002) claimed that flat or horizontal organizations have a reduced hierarchy that results in decentralized power and authority. Therefore, some relationship between structure and job satisfaction could be expected, and some researchers have already previously focused on the topic of job satisfaction in tall vs. flat structures.

On these studies, some scholars indeed found a strong correlation between the organizational structure and job satisfaction. Richardson and Walker's investigation of 1948 studied the consequences of reducing two levels of administrators in an organization, in a period of time in which the company doubled its workforce. They did not find any evidence of potential impact on satisfaction and organizational efficiency, suggesting the flatter organization helped keep job satisfaction up despite the difficulties implied by such an increase in workforce.

Worthy (1950) studied the consequences of flat and tall organization structures on 100.000 of Sears Roebuck



in a 12-year period. One of his conclusions was that the structure in tall organizations had many hierarchical authority layers, and these could affect the level of employees' autonomy, participation and satisfaction. The nature of this structure resulted in an inability to develop the employees' management skills. Besides, he also claimed that a flat structure could enhance employees' initiative, autonomy and ownership, which in turn, could have a positive impact on the perception towards their job. Richardson's and Walker's (1948) previously mentioned study of 1948 is often cited as a reference to confirm Worthy's findings.

Carpenter (1971) researched the differences between tall, medium or flat structures and levels of job satisfaction in 120 teachers of six public school systems. He concluded that the teachers in flat organizations have a higher level of job satisfaction than in tall or medium ones. Additionally, Davis and Lawrence (1978) found a positive relationship between the introductions of flatter, therefore allegedly more practical, structures and the increase of intrinsic job satisfaction. Caldwell, Chatman, and O'Reilly (1990) concluded that organizations with flat structures and therefore "orientation procedures and well-defined organizational value systems" (p.256) reflect higher levels of organizational commitment and

intrinsic job satisfaction. Tannenbaum (1992), in his study of 184 managers that were part of an executive education program in a US university, found that reduction on the hierarchy structure could improve job satisfaction.

Despite the previous findings, the relationship between flat and tall structures and job satisfaction is not a complete consensus. Meltzer and Salter (1962) found no considerable association between "tallness" and "flatness" and job satisfaction when they tried to test the validity of Worthy's conclusions. They studied the correlation between job satisfaction and type of organizational structure on 704 physiologists.

In addition, other researchers have found that the relationship between structure and satisfaction can be affected by other variables like size of the organizations and seniority of the executives. Porter and Lawler (1964) on their research about the effect of "tall" or "flat" organizational structures on American managers, could not come to the same universal conclusion as Worthy in 1950. However, they argued that size was an important interacting variable. In small organizations (1000 – 49999 employees) perception of satisfaction was higher in flat organizational structures as Worthy claimed, but in large organizations (more than 5000 employees) perception



of satisfaction was superior in tall organizations. Finally, Porter and Siegel (1965) studied 3000 middle and top-level managers in different types and organization sizes in 13 countries. They claimed that in organizations with less of 5000 employees, flat structures had a positive relationship with job satisfaction, and in organizations with more than 5000 employees the type of the organizational structure was indifferent.

Moreover, Cummings & Berger (1976) affirmed that employee's satisfaction and behavior "depends on where the employee is located within the organizations" (p.48). For instance, the perception of job satisfaction could be higher for a high-level executive in tall organizations, and for a lower-level executive in flat organizations. However, the scholars suggested that there is a need to treat this topic very carefully because; even with the progress made on certain areas like organizational behavior reali-

ties, it is still considered far too complex and unexplained.

Regarding research focused on more similar topics to the specific subject of this research proposal, there is some evidence that salesman in particular could have higher perception of job satisfaction in flat organizational structures. For instance, Ivancevich and Donnelly (1975) in their study of 295 trade salesman in different types organizations (tall, medium and flat) found that salesmen in flat organizations perceive more satisfaction, lower amounts of stress, and have a better sales performance results. Churchill, Gilbert A., Ford, Neil M., and Orville C. Walker (1976), found that there was a consistent job dissatisfaction in sales forces of industrial good firms when they had too close supervision, due to the reduction of their autonomy. The study showed that autonomy is an essential component of the salesman's job features due to the nature of their activities.

1.3. PARADIGM AND LEVEL OF ANALYSIS

The research will be developed under a positivist approach, since the main goal of the investigation is to confirm if there is a significant difference in overall job satisfaction, turnover rates and absenteeism rates (dependent variables) before and after the change in the

sales team organizational structure (independent variable).

In accordance, the level of analysis will be at group level because the research will be focused in a specific group in the bank: the sales team, which was the team that switched to a flatter structure.



2. RESEARCH METHOD

2.1. PARADIGM

As per Alvesson & Deetz (2000), there are four main paradigms for developing a research. The objective and nature of the investigation will determine the type of approach to be used.

The positivist, or normative paradigm: this paradigm is one of the most used in social research. The use of this approach will be suitable for the investigation of social phenomena with a scientific methodology, or when variables would like to be analyzed. The normative paradigm enhances the use of standardized measurement tools to assure the validity and reliability of a study. Therefore, a positivist approach will be appropriate for this research in specific because besides analyzing the differences of independent variables after and before a change in the sales team, it can also grant it objectivity. The results will be generated by the use of statistical analysis (t-test) so conclusions can be drawn objectively based on the data analyzed. In this case the researcher will play a role of an "observer" along the investigation process. Fortunately, valid objective measures of job satisfaction before the change already exist within the bank, and they can be collected again after the change for the statistical comparison.

Interpretivism paradigm: it could be used when the objective is to know more about the reality based on the reconstruction of people's initial construction of reality looking to find a new consensus. For this study, an interpretivist approach could be used to have a subjective interpretation of job satisfaction before and after the change based on qualitative data. However, there is a limitation for the use of this paradigm in this case, since the change already took place. Therefore, it will not be possible to ask about individuals' opinions before the change, which would be the ideal to apply this approach fully. Even if the objective of the research was to understand more how job satisfaction was being constructed before and after the change, the potential qualitative data to be generated from the sales teams' perceptions after the change would not be enough to draw valid conclusions.

Postmodern paradigm: it is based on the need to question everything, and consequently it does not agree in generalizations. The main tool to understand the construction of the reality will be the language since it is the essential component of the construction process. This approach is not applicable



to the research objective because a dialectical analysis or historical analysis will not be able to establish the impact of the introduction of a flatter structure in the sales team.

Critical paradigm: it might be used better when looking to achieve social transformation in social, politic, ethnic, economic and gender structures. It might be used if the inquirer has some a priori considerations of what transformations are needed, and wants to play

a role of an instigator and facilitator in the research. The use of this paradigm for this research could be useful to listen to the “unheard” voices of this change process in the sales team. For instance, we could try to identify what was the situation of saleswomen in the change process, and if there was any evidence of unfair treatment. Despite the interesting contributions that this approach could offer, it does not support the purpose of this research.

2.2. METHODOLOGY

The methodology for this research will be under the positivist paradigm, and a quantitative approach will be taken. The type of research design will be descriptive because the main purpose is to establish the association between variables, and

the most important aspect is that there is no controlled manipulation of the variables. Additionally, the methodology of this research will be intra-group comparison where the results will be compared before and after the change.

2.3. DATA COLLECTION

In order to achieve the objective of confirming the impact of the introduction of a flat organizational structure in the sales team it is necessary to use a before-and-after type research design. Since the change already took place, normally there would be limitations to generate data pertinent to a period be-

fore the change. However, there was an organizational survey before the change, in which overall job satisfaction was properly measured, and can be used for this research. In addition, the same measure of job satisfaction can be applied again, and therefore the data that will be generated can be compared with

the previous one. Furthermore, rates of turnover and absenteeism for the sales team before and after the change will be used to confirm the impact of the introduction of a flat organizational structure.

To collect the relevant data to measure overall job satisfaction, the information regarding the question "how satisfied are you with your job in general?" will be extracted from the survey applied to the whole sales team (approximately 60 people) six months before the change. The same question can be applied six months after the change for the purpose of this research. In both

cases the dependent variable, job satisfaction, was and will be measured by a single-item Likert scaled (1 to 5, strongly disagree to strongly agree). 57 employees out of 60 were part of the sales team before and after the change, and therefore the proposal is to use all of the 57 as part of the sample.

Additionally, rates of turnover and absenteeism 6 months after and before the change will also be used to validate the impact of the flat organizational structure. Turnover and absenteeism will be calculated using the following formulas:

$$\text{Turnover} = \frac{\text{Number of individuals that voluntary left the sales team}}{\text{Average of total number of sales team employees}}$$

$$\text{Absenteeism} = \frac{\text{Number of individuals absences in the sales team}}{\text{Average of total working days}}$$

Regarding the use of one single question for the measurement of job satisfaction, there is some evidence of the advantage of using a single-item measure as a measurement of overall job satisfaction. Wanous, Reichers and Hudy (1997) suggested that a single question could be more advisable than the use of a weighted scale of various questions. Their main argument is that a simple average or weighted scale may not reflect overall job satisfaction because the weighting

assigned by each individual may be different. Moreover, Scarpello and Campbell (1983) found that global measures of job satisfaction are not corresponding to the sum of the facet satisfactions. They recommended the use of a single-item global measure of job satisfaction because the use of the facet sum as an overall measure of job satisfaction could be questioned when a scale takes into consideration variables that could not be measured by the scale. The scholars in

their article mentioned the lack of interest of other researchers to use a single-item measure for job satisfaction due to a supposed unreliability of this method. However, as per Staines and Quinn (1979) and Weaver (1980), there is no real experimental proof that a single-item measure for job satisfaction could be considered unpredictable or imprecise.

Moreover, Ironson, Smith, Bran-nick, Gibson & Paul (1989) suggested that a single-item measurement of overall job satisfaction could be considered superior to facet scales because facet scales may ignore important aspects of a job that are important for an employee. Nagy (2002) in his study came to the conclusion that single-item measures of facet satisfaction “compare quite favorably with multiple-item measures of facet satisfaction” (p.83). Some of the findings were similar to the results that Wanous et al. found in 1997, like the level of correlation between single-item measures of facet satisfaction and multiple-item of the same job facet. These results were similar to the ones obtained by Wanous et al. (1997) for single-item measures of global satisfaction. The level of reliability for single-item facet measures was the same as Wanous’ results for the reliability of single-item global scales. Naggy’s conclusions supported Wanous’ assumption that single-item measure may be acceptable for measurement process. He argued that

from a practical point of view single-item measures could be much shorter than a multiple-item measure, and this could be seen as an advantage because there are more probabilities that the employee will complete it. Additionally, as per Naggy’s conclusions, single-item measures could be an inexpensive way to conduct a research, reliable, and more flexible than multiple-item scales measures.

Regarding the use of turnover measurements to confirm the effects of structure on job satisfaction, some scholars found empirical evidence that show a correlation between job satisfaction and turnover. Weitz’s (1952) argued that job satisfaction could be a predictor of voluntary turnover. Carsten and Spector (1987) in their meta-analysis of 47 studies found a positive correlation between job satisfaction and turnover. Judge (1993) in his study collected from a sample of nurses, concluded that there is a relationship between job satisfaction and turnover, which gets stronger in individuals with high affect dispositions. Finally, Soler (2000) found a clear relationship between low job satisfaction and low organizational engagement, low employee self-esteem, and high rates of turnover.

In the same manner, regarding the association between job satisfaction and absenteeism, McShane (1984) found that there is a relation between job satisfaction and the frequency of absences.



Steers, Porter & Bigley (1996) argued that employees dissatisfied with their jobs are more likely to be absent. Wegge, Schmidt, Parkes & van Dick (2007) considered that absenteeism could be another indicator in order to determine how employees feel about their jobs.

POTENTIAL ALTERNATIVES FOR SAMPLING AND DATA COLLECTION

Concerning sampling, a potential alternative for using the information on all 57 employees that remained unchanged, could be random sampling of just part of the sales team. A possible size for the sample would be 32 participants. Alternatively also, structured interviews could be an option for the data collection, where closed questions could be included, but also some open-ended questions to try to have a better understanding about the participants' opinion. However, since the introduction of a flatter structure already took place, it will not be possible to compare the perception before and after the change. The poten-

tial results of the interviews may reflect just a partial view of the sales team towards the change.

2.4. DATA ANALYSIS

The data will be analyzed with paired sample t-test because scores on the dependant variables are in pairs since every individual will be measured twice in order to compare the results for before and after the change. The aim of the research is to know if there is a significant difference between the dependant variables (job satisfaction, turnover and absenteeism) before and after the change in the independent variable (structure: tall and flat). Overall job satisfaction was measured on a 1-5 Likert scale. For the sample we selected 57 salesmen that were part of the team before and after the change. Below there are some examples to illustrate the data analysis using paired sample t-test.

Table 1. Overall job satisfaction for 57 employees before and after the introduction of a flatter structure.

Case	Overall Job Satisfaction before the change (introduction of a flatter structure)	Overall Job Satisfaction after the change (introduction of a flatter structure)
1	4	5
2	3	4
3	4	4
4	3	5





Table 2. Rates of turnover for 57 employees before and after the introduction of a flatter structure.

Case	Rates of turnover before the change (introduction of a flatter structure)	Rates of turnover after the change (introduction of a flatter structure)
1	4%	2%
2	2%	1%
3	3%	2%
4	4%	2%

Table 3. Rates of absenteeism turnover for 57 employees before and after the introduction of a flatter structure.

Case	Rates of absenteeism before the change (introduction of a flatter structure)	Rates of absenteeism after the change (introduction of a flatter structure)
1	5%	4%
2	3%	3%
3	4%	2%
4	3%	2%

The tables above will be entered in the Statistical Package for Social Sciences (SPSS) 10.0 for Windows for the paired samples t-test of overall job satisfaction, turnover and absenteeism before and after the change, and finally we will

be able to conclude if there was a significance difference after the change. The software will produce the all the statistical information needed for the analysis, including measures values of t, degrees of freedom and probabilities.





2.5. ETHICS

Confidentiality and anonymity of the participants will be granted during the whole research. The sales team will be informed about the research details, and a presentation will take place to share the potential findings.

Since the relevant data for this study will be available in the HR Depart-

ment, a formal request memo will be sent to HR providing information about the research, and the data required to perform the study. The management of the data will be anonymous.

3. DISCUSSION

The proposed methodology seems suitable to the nature of the research question. In terms of choosing the appropriate paradigm, Alvesson & Deetz's (2000) classification of paradigms was chosen. Despite the interesting potential contributions that the interpretivist approach could offer, the main limitation of this paradigm is that qualitative data before the change is not available, and the potential conclusion will just reflect a partial view of the impact of job satisfaction after the change in the sales organizational structure. Additionally, the critical and postmodern paradigms could provide a complementary analysis of the "unheard voices" or dialectic perspective. However, they do not support the main purpose of the research question because they are not

able to establish a measure to compare the impact of job satisfaction before and after the change. Therefore, the positivist approach is the best option for this research because it has the capacity to draw objective conclusions based on the analysis of variables, which is the case of this research, through the use of a statistical analysis (paired sample t-test). This paradigm will also provide validity and reliability to the research since a standardized measure is used. For this purpose, a quantitative descriptive approach will be taken and also an intra-group comparison, where the potential results will be analyzed before and after the change.

A potential limitation of this study could be that there are other contributors to job satisfaction besides the intro-



duction of a flatter structure. These other variables in place could have had a positive or negative effect on the independent variable and therefore might confuse the numerical analysis. This is one of the potential implications of the use of a quantitative approach because the sales staff's opinions, perceptions and explanations are not explored in this study. However, in this specific case it is still the best alternative given the fact that the change has already occurred, and given the absence of qualitative data before the shift.

The outcome of this research may contribute to the development of theory since there is no evidence of this type of study in Kuwait or in the region or salesmen in banks specifically. The results could strengthen previous findings that confirm a positive effect of flatter structures on job satisfaction, confirming

a general relationship despite cultural or organizational differences. On the other hand, if findings are different, it may open the door for more research regarding those cultural or organizational differences, and how they might affect the relationship between the variables.

The lack of region-specific information is one of the reasons why the management of the bank thinks we might perform an actual study based on the research proposal to understand in a better way our employees' behaviour, take the actions needed to improve job satisfaction, and ultimately improve our general sales performance. This exercise could be useful to know how advisable would be to switch to a flatter structure in other sales areas in the bank which still operate under tall structures or in other similar organizations.

(Word count: 5463)

REFERENCES

- Alvenson, M. and Deetz, S. (2000). *Doing Critical Management Research*. London : Sage.
- Bahakus E, Cravens D, Johnston M, Moncrief W (1996). Examining the Role of Organizational Variables in the Salesperson Job Satisfaction Model. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 16: 33-46.
- Brayfield, A., & Roth, H. F. (1951). An index of job satisfaction. *Journal of Applied Psychology*, 35: 307-311.
- Brief AP, Roberson L. 1989. Job attitude organization: an exploratory study. *Journal of Applied Social Psychology*, 19: 717-27.
- Brief AP. (1998). Attitudes in and Around Organizations. Job satisfaction and work values. *Psychological Reports*, 69: 1116-1118.
- Brief, A. P., & Weiss, H. M. (2002). Organizational behaviour: Affect in the workplace. *Annual Review of Psychology*, 53: 279-307.
- Brief, Arthur P., and Howard M. Weiss. (2002). Organizational behaviour: Affect in the workplace. *Annual Review of Psychology* 53: 279-307.
- Burke R. Occupational stresses and job satisfaction . (1976). *Journal of Social Psychology*, 100: 235.
- Caldwell, D., Chatman, J., & O'Reilly, C. (1990). Building organizational commitment: A multifirm study. *Journal of Occupational Psychology*. 63: 245-261.
- Carpenter, Harrel H. (1971). Formal organizational structural factors and perceived job satisfaction of classroom teachers. *Administrative Science Quarterly*, 16: 460-465.
- Carsten, J. M., & Spector, P. E. (1987). Unemployment, job satisfaction, and employee turnover: A meta-analytic test of the Muchinsky model. *Journal of Applied Psychology*, 72: 374-381.
- Churchill, Gilbert A., Ford, Neil M., and Orville C. Walker. Organizational Climate and Job Satisfaction in the Salesforce. (1976). *Journal of Marketing Research* 13: 323-332.
- Cranny, C. J., Smith, P. C., & Stone, E. F. Eds. (1992). *Job satisfaction: How people feel about their jobs and how it affects their performance*. New York: Lexington Books.
- Cummings, L.L., and Chris J. Berger. Organization Structure: How Does It Influence Attitudes and Performance? (1976). *Organizational Dynamics* 5: 34-49.
- Davis, S., & Lawrence, P. (1978). Problems of matrix organizations. *Harvard Business Review*, 56:131-142.

- Hackman, J. R., & Oldham, G. R. (1976). Motivation through the design of work: Test of a theory. *Organizational Behaviour and Human Performance*, 16: 250-279.
- Herzberg, F. (1968). *Work and the nature of man*. New York: World.
- Ironson, G. H., Smith, P. C., Brannick, M. T., Gibson, W. M., & Paul, K. B. (1989). Construction of the job in general scale: A comparison of global, composite, and specific measures. *Journal of Applied Psychology*. 14: 193-200.
- Ivancevich, John M., and James H. Donnelly Jr. (1975). Relation of Organizational Structure to Job Satisfaction, Anxiety-Stress, and Performance. *Administrative Science Quarterly* 20: 272-280.
- Judge, Timothy A. (1983). Does affective disposition moderate the relationship between job satisfaction and voluntary turnover?. *Journal of Applied Psychology* 78: 395-401.
- Koys, D. J. (2001). The effects of employee satisfaction, organizational citizenship behaviour, and turnover on organizational effectiveness: A unit-level, longitudinal study. *Personnel Psychology*, 54: 101-114.
- Locke, E.A. (1976). The nature and causes of job satisfaction. In Dunnette, M.D. (eds), *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*, Chicago: Rand-McNally. 1297-349.
- McShane, S.L. (1984). Job satisfaction and absenteeism: a meta-analysis re-examination", *Canadian Journal of Administrative Science*, Vol. 1: 61-77.
- Meltzer, Leo, and James Salter. (1962). Organizational structure and the performance of job satisfaction of physiologists. *American Sociological Review*, 27: 351-362.
- Mobley, W. H. (1982). *Employee turnover: Causes, consequences, and control*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Motowidlo S.J. (1996). Orientation toward the job and organization. In K. R. Murphy (ed.), *Individual Differences and Behaviour in Organizations*, San Francisco: Jossey-Bass. 175-208.
- Nagy, Mark S. (2002). Using a single-item approach to measure facet job satisfaction. *Journal of Occupational & Organizational Psychology* 75: 77-86.
- Oldham, G., & Hackman, J. (1981). Relationships between organizational structure and employee reactions: Comparing alternative frameworks. *Administrative Science Quarterly*, 26: 66-83.
- Organ DW, Near JP. (1985). Cognitive vs. affect measures of job satisfaction. *International Journal of Psychology* 20: 241-254.
- Porter, Lyman W., and Edward E. Lawler. (1964). The effects of tall versus flat organization structures on managerial job satisfaction. *Personnel Psychology*, 17: 135-148.

- Porter, Lyman W., and Jacob Siegel. (1965). Relationships of tall and flat organization structures to the satisfaction of foreign managers. *Personnel Psychology* 18: 379-392.
- Richardson, F. L. W., Jr., and Charles R. Walker (1948). *Human Relations in an Expanding Company*. New Haven: Labor and Management Center, Yale University.
- Scarpello, Vida, and John P. Campbell. (1983). Job satisfaction are all the parts there. *Personnel Psychology* 36: 577-600.
- Soler, C. H. (2000). The relationship of organizational structure and job characteristics to teacher's job satisfaction and commitment (Doctoral dissertation, St. John's University, 2000). *Dissertation Abstracts International*, 60: 4273.
- Staines, G. L. and Quinn. R. P. (1979). American workers evaluate the quality of their jobs. *Monthly Labour Review* 102: 3-12.
- Steers, R., Porter, L., & Bigley, G. (1996) *Motivation and leadership at work* Boston: McGraw-Hill.
- Tannenbaum, A. (1992). Organisational theory and organisational practice. *Management International Review*, 32: 50-62.
- Tiernan, Siobhan D. et al. (2002). Employee reactions to flattening organizational structures. *European Journal of Work & Organizational Psychology* 11: 47-67.
- Wanous, John P., Reichers, Arnon E., and Michael J. Hudy. Overall job satisfaction: How good are single-item measures?. (1982). *Journal of Applied Psychology* 82: 247-252.
- Weaver. C. N. (1970). Job satisfaction in the United States In the 1970's. *Journal of Applied Psychology*, 65: 364-367.
- Wegge, J., Schmidt, K., Parkes, C., & van Dick, K. (2007). Taking a sickie: Job satisfaction and job involvement as interactive predictors of absenteeism in a public organization. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 80: 77-89.
- Weiss HM. (2002). Deconstructing job satisfaction: Separating evaluations, beliefs and affective experiences. *Human Resource Management Review* 12: 173
- Weitz, J. (1952). A neglected concept in the study of job satisfaction. 0
- Worthy, James C. (1950). Organizational structure and employee morale. *American Sociological Review*, 24: 169-179

PANORAMA DE LA POLÍTICA EXTERIOR ECUATORIANA (2007-2013)¹

OVERVIEW OF ECUADORIAN FOREIGN POLICY

DAVID GUZMÁN²

Recibido 25 de julio de 2014

Aceptado 16 de agosto de 2014

1. Agradezco al profesor Eric Meyer, de la Universidad Central del Ecuador, por las sugerencias que me hizo para la redacción de este artículo.

2. Profesor de LEAI. Doctor en Estudios Internacionales e Interculturales por la Universidad de Deusto (periodistadg@gmail.com).



PANORAMA DE LA POLÍTICA EXTERIOR ECUATORIANA (2007-2013)

David Guzmán

PALABRAS CLAVES: relaciones internacionales,
exportaciones no petroleras, petróleo.

KEY WORDS: international relations, non-oil exports, oil

RESUMEN

Este trabajo traza un panorama de lo que ha sido la política exterior del país durante los años de la revolución ciudadana. Aborda, desde una perspectiva sistémica, lo que ha significado la estrategia del gobierno en las áreas de relaciones internacionales y de comercio exterior, y establece una reflexión al respecto.

ABSTRACT

This paper gives an overview of what has been the country's foreign policy during the years of the citizen's revolution. It addresses, from a systemic perspective, which has meant the government's strategy in the areas of international relations and foreign trade, and provides a reflection on this.



INTRODUCCIÓN

La política exterior del gobierno de la revolución ciudadana se enmarca en un contexto de crisis de la potencia mundial, y de emergencia de nuevas potencias económicas. El programa de la diplomacia ecuatoriana se ha planteado como crítica a las organizaciones controladas históricamente por Estados Unidos, y ha buscado la creación de nuevas organizaciones internacionales. Es evidente un cambio de los lugares

de destino de las exportaciones no petroleras, aunque estas no hayan variado cualitativamente: son materias primas o manufacturas intensivas de recursos naturales. Además, la dependencia del petróleo a la que está sometido el país es un factor decisivo. En síntesis, aunque políticamente haya actuado con mayor independencia, el lugar que ocupa el país en la estructura de la economía mundial apenas ha variado.

CRISIS DE ESTADOS UNIDOS, EMERGENCIA DE LOS BRICS, IRÁN

Para comprender la política exterior del país cabe tener presente que ésta responde a una coyuntura singular, en la que Estados Unidos y Europa se debaten en una grave crisis, mientras que los denominados BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) se han convertido durante la última década en actores económicos importantes a nivel mundial.

La hegemonía estadounidense se encuentra en crisis, como lo señalan varios analistas, entre ellos Jorge Orbe, quien señala:

En 2008, contradiciendo los postulados neoliberales que niegan

la intervención del Estado en la economía, el gobierno estadounidense salió a la defensa del sistema financiero y aumentó significativamente su deuda soberana. A la fecha, Estados Unidos es la nación más endeudada del mundo. (...) En el mismo periodo la deuda total de los Estados Unidos (pública, privada y personal) sumaba 58 trillones de dólares, tres veces más su PIB. (2013: 25)

Salvar a los bancos significó para Estados Unidos un descenso en la calificación de deuda que elabora *Standard*



and Poor's (de "AAA" a "AA+"), y le valió perder en 2011 su categoría del país más solvente del mundo. Dice Orbe:

Aunque hay quienes sostienen que la crisis ha sido doblegada, el hambre, la pobreza, el desempleo y los problemas sociales de la población estadounidense subsisten. En los próximos años, sus repercusiones acompañarán la vida económica-política-social. Según el censo de 2010, en EE.UU habrá 46,2 millones de personas en condiciones de pobreza, la cifra más alta jamás alcanzada desde que se comenzaron a estimar en 1959 (...) Al finalizar la primera década del presente siglo, 600.000 personas dormían en las calles de las principales ciudades, número no registrado desde la Gran Depresión; el porcentaje de pobreza pasó del 11,7% en 2000 al 15,1 % en 2010. Si las tendencias se mantienen, la economía norteamericana dejaría de ser la primera en el mundo. Y, en esta década se configuraría el escenario de un nuevo liderazgo mundial. (2013: 27)

Si la situación económica de la potencia tiene perspectivas pesimistas, a

esto se suma la emergencia de nuevos actores. Escribe Orbe:

El despliegue económico de China e India y el surgimiento de las economías emergentes precipitan el fin del mundo centrado en Occidente, y promoverán la reconfiguración del poder, a favor de éstas, especialmente las que se encuentran en Asia Pacífico. La coyuntura internacional invita a repensar las estrategias de alianzas globales y regionales, y a conceder mayor relevancia a la necesidad de promover un nuevo sistema internacional. (2013: 33)

En este contexto de crisis de la superpotencia y de emergencia de nuevos actores Ecuador ha establecido una política mucho más independiente en relación con EE.UU. El alejamiento de Estados Unidos se ha manifestado en distintos niveles. En 2007 Ecuador expulsó al representante del Banco Mundial y cerró la oficina del FMI que funcionaba en el Banco Central; en 2009 el gobierno dio fin al convenio de la base de Manta suscrito en 1999; en 2011, debido a unas declaraciones que ponían en duda la designación del jefe de policía, el gobierno declaró persona no grata a la embajado-



ra estadounidense, Heather Hodges; en 2013 se puso fin, desde la Secretaría de Cooperación Internacional de Ecuador, a la acción de la USAID. En junio de 2013 el país va a renunciar a las preferencias arancelarias andinas (ATPDA) de Estados Unidos (El Telégrafo, 27 de junio de 2013). El capítulo de mayor repercusión internacional se refirió al asilo concedido a Julian Assange, en la embajada de Ecuador en Reino Unido, en agosto de 2012. En junio de 2013 Ecuador va a ofrecer asilo a Edward Snowden, sin que éste llegue a concretarse.

Al tiempo que establecía límites a la influencia de Estados Unidos, Ecuador iniciaba una política de aproximación a países que se encuentran en la órbita de Rusia, como Bielorrusia, Azerbaiyán y Serbia (Naranjo, 2012: 217). Buscaba relaciones con Irán: en 2012 el canciller Patiño se reunió con el Presidente Mahmud Ahmadineyad para tratar, entre otros temas, la "transformación integral del sistema de Naciones Unidas." (Mejía, 2012, Nro. 3: 196). El 6 de septiembre de 2012, en la XVI cumbre de países no alineados, con la participación de 120 estados reunidos en Teherán, se expresó el apoyo al Ecuador en su conflicto con el gobierno inglés, por el asilo concedido a Julian Assange. El 29 de noviembre de 2012 Ecuador apoya la nominación de Palestina como estado observador en

la UNESCO. El 22 de febrero de 2013 el país participa en la cumbre de jefes de estado de América del Sur y África (ASA) en Guinea Ecuatorial (Mejía, 2013, Nro. 4: 220). En mayo de 2013 Ecuador va a condenar la incursión de Israel en Siria y el mismo mes se va a dar paso a la apertura de una misión diplomática en Palestina, al tiempo que Palestina abre una en Ecuador.

Mientras Ecuador establecía una distancia en sus relaciones con EE.UU a nivel de política económica, de colaboración en la estrategia militar, de recepción de cooperación y de tratados comerciales; simultáneamente el gobierno de la revolución buscaba acercamientos con potencias como Rusia, que pretende disputar la hegemonía de EE.UU en Medio Oriente y en Europa del Este, y con Irán que, al sentirse amenazado por Estados Unidos, se ha convertido en un crítico frontal de la superpotencia. En el caso de Palestina, del apoyo a Snowden y del asilo a Assange la confrontación con EE.UU se da en la primera línea de fuego: Palestina no ha sido reconocida por Estados Unidos, el soldado Snowden es un perseguido de Washington y las revelaciones de Assange provocaron protestas incluso entre los mejores aliados de Estados Unidos. Estas relaciones de Ecuador tienen un carácter fundamentalmente político pues el país no man-

tiene oficinas comerciales en Bielorrusia, Serbia, Azerbayán ni Irán. El sentido de estos acercamientos se puede entender como un desafío a la hegemonía de Estados Unidos.

Las relaciones con China y Brasil van a plantearse fundamentalmente en el plano económico, sin confrontar direc-

tamente a la superpotencia. Sin embargo, es en el plano de las relaciones comerciales y económicas en el que se puede rivalizar verdaderamente con EE.UU, cuya principal arma –después de las 400 bases militares que tiene en el mundo, 40 en América Latina- es, o comienza a dejar de ser, su sólida economía.

OEA, UNASUR Y ALBA

Una de las políticas llevadas a cabo de forma programática por la diplomacia ecuatoriana es la crítica a la OEA, a la Comisión Interamericana de Derechos Humanos y al Sistema Interamericano de Derechos Humanos. Esta crítica –que se sostiene, entre otras razones, en el argumento de que Cuba tiene veto en la OEA, y de que la Comisión tiene como sede un país que no forma parte del Sistema de Derechos Humanos- es una forma de alejarse de EE.UU y un intento por reformar esta organización internacional dominada históricamente por EE.UU.

Como contrapunto a esta crítica a la OEA, Ecuador ha participado activamente en la creación de UNASUR. Aunque UNASUR trabaja en temas de seguridad regional, desarrollo, investigación, etc., desde la perspectiva de la cancillería ecuatoriana la conformación de las instituciones económicas –como el Banco

del Sur (Mejía, 2012, Nro. 3: 192) y un Centro de Solución de Controversias de Inversiones (Mejía, 2013, Nro. 4: 222)- son las que revisten un mayor interés. Para la capitalización de El Banco del Sur, creado en abril de 2012, se fijó un monto de 7000 USD millones. El ministro Ricardo Patiño declaró que "... son USD 2.000 millones por cada uno de los grandes: Venezuela, Brasil y Argentina; USD 400 millones: Ecuador y Uruguay, y USD 100 millones Bolivia y Paraguay." (TELAM)

Ecuador se integró al ALBA-TCP en 2009. Esta organización, creada en 2004, y encabezada en su momento por Hugo Chávez, se encuentra conformada por Bolivia, Ecuador, Venezuela, Nicaragua, El Salvador, Cuba, Antigua y Barbuda, Dominica, Santa Lucía, y San Vicente y las Granadinas. Aunque las siglas TCP (Tratado de Comercio de los Pueblos) aluden a su carácter comercial,

el ALBA-TCP es una alianza de gobiernos progresistas, unidos fundamentalmente por su oposición a Estados Unidos y por su ideología de izquierda. En política internacional, los países del ALBA se encuentran alineados con Rusia e Irán (Irán, Siria y Haití constan como observadores dentro del ALBA). A nivel económico los países del ALBA buscan la integración por medio del SUCRE (Sistema Único de Compensación Regional) y en 2008 sus miembros decidieron crear el Banco del Alba. Aunque Ecuador no consta como miembro del Banco, en abril de 2012 se decidió capitalizar el organismo “acordando la entrega de desembolsos, plazos, y montos para el financiamiento de la institución”, (Mejía, 2012, Nro. 4: 193).

La participación de Ecuador en el ALBA-TCP puede entenderse como un cambio de conciencia, o una toma de conciencia de la autonomía del país, en tanto estado soberano, en relación con EE.UU. Esta autonomía o independencia se expresa a su vez en la creación de una liga de estados que responden a una historia (influencia de EE.UU en su política)

y a una coyuntura similares (alejamiento de EE.UU). Se puede aplicar a los estados del ALBA, lo que Immanuel Wallerstein expresa en torno a las clases sociales:

Las clases siempre existen potencialmente. La cuestión es bajo qué condiciones adquieren conciencia de clase (...) es decir, bajo qué condiciones operan en las arenas político-económicas como un grupo, e incluso, en cierta medida, como una entidad cultural. (1979: 494)

Es decir que los países del ALBA-TCP toman conciencia de su condición de países periféricos y de la influencia que tiene una potencia central, EE.UU, en su vida política y económica, y para contrarrestar esa influencia, buscan crear una identidad local y colectiva: el ALBA-TCP. La UNASUR tiene un sentido similar: el de crear una identidad que fortalezca una diferencia en relación a la potencia central, aunque su proyección es menos radical que la de ALBA-TCP.

¿DOS PASOS ATRÁS...?

El Banco del Sur, el Banco del Alba, el SUCRE, aunque se plantean como instituciones económicas alternativas al BM, al FMI, al dólar, son apenas esbozos que

se sostienen en débiles economías primarias. Según información publicada por el Ministerio de Finanzas, el 24 de mayo de 2014 Ecuador restableció sus relaciones

con el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario internacional (FMI). Dice el boletín:

El Ministro (de finanzas) Herrera explicó que tanto con el BID como con el BM se analizaron líneas de crédito para financiar proyectos de desarrollo del país (...). El Ministro informó que llegó a un acuerdo con el FMI, mediante el cual se continuará entregando información a este organismo en el marco del Artículo IV del Convenio Constitutivo... (Boletín de prensa Nro. 14)

El restablecimiento de relaciones con el FMI facilita retornar al país a los mercados internacionales –donde colocó en junio de 2014 2000 USD millones en bonos de deuda-, en la medida en

que el FMI "... es como una especie de firma auditora para un país. Y un inversionista tendrá una percepción menor de riesgo, y por tanto, adquirirá bonos si existe esa auditoría." (El Comercio, Miércoles 18 de junio de 2014: 5).

Retomar relaciones con estos organismos financieros internacionales contradice lo que el gobierno ha venido haciendo desde el comienzo de su gestión y deja literalmente en el aire los proyectos de integración económica – Banco del Sur, Banco del Alba, moneda regional- a los que debió acudir para solicitar líneas de crédito en caso de que estos hubieran llegado a tener alguna solidez. Es decir que, por un lado se abre el camino a la intervención en la política económica del país, y por otro se abandona en los hechos la integración económica de la región.

COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS NO PETROLEROS

Según un informe emitido por el Ministerio de Relaciones Exteriores en 2012 el monto de exportaciones no petroleras llegó a 10.107 USD millones (Logros: 4). Del total de exportaciones, un 48% tuvo como destino Estados Unidos y Europa, un 33% América Latina y el Caribe, un 9% los países europeos que no forman parte de la Unión Europea, un

8% Asia y un 2% otros (Logros: 7). Del total de exportaciones, 1.590 USD millones corresponden a productos que incorporan algún grado de intensidad tecnológica, es decir, el 15% de exportaciones. Del total, 2.898 millones se refieren a manufacturas intensivas en recursos naturales, es decir, el 30%. El 50% restante se refiere a productos primarios (Logros: 8).

terias primas y manufacturas basadas en recursos naturales.

Este panorama de las exportaciones no petroleras refleja la extrema dependencia del país de los mercados de Estados Unidos y Europa –aunque el porcentaje ha descendido- y un aumento de la dependencia del sector primario. Existe también cierta orientación de los productos ecuatorianos a los países Latinoamericanos (subió 2% en 6 años), a países de Asia (subió 4 % en 6 años) y al resto de Europa, entiéndase Rusia y Turquía (subió 2% en el mismo periodo).

Esta situación económica contrasta con las alianzas que el país ha establecido a nivel político –no existe ningún indicador que señale las exportaciones con destino a Irán; tampoco existe ningún indicador que señale los productos destinados a Venezuela, Bolivia o Cuba. Sin embargo, en el informe de 2011 se señala que las exportaciones a América Central crecieron en 19%; y las que tenían como destino el Caribe en 9%. No obstante, Ecuador no tiene oficinas comerciales en Centro América ni en el Caribe; tampoco en Bolivia. Sus oficinas se encuentran concentradas en La Unión Europea (5); Estados Unidos (4); China (3); Rusia (1); Suecia (1); Inglaterra (1); Turquía (1); Sudáfrica (1); Emiratos Árabes Unidos (1); India (1); Corea del Sur (1); Japón (1); Canadá (1); Brasil (1); Argentina (1); Chile

(1); Perú (1); Colombia (1); Guatemala (1); México (1); Venezuela (1).

Se deduce de este conjunto de datos que el comercio de Ecuador con los BRICS todavía es exiguo, aunque se encuentra en aumento. Se aprecia, también, la escasa integración económica con los países del ALBA (Venezuela, Bolivia, Cuba, Nicaragua, y algunos países del Caribe) y el intenso intercambio con Colombia y Perú que, ideológicamente, se encuentran alineados con Estados Unidos.

Según un documento publicado por el Ministerio Coordinador de Conocimiento y Talento Humano (Nota Técnica Nro. 1, 2013.) las exportaciones pueden clasificarse en 6 clases:

- Productos Primarios (A01).- Bienes procedentes de la extracción directa de la naturaleza, utilizados como materia prima elemental para la elaboración de otros productos, que no involucran ningún nivel de procesamiento y se caracterizan por el uso intensivo de mano de obra.
- Productos Manufacturados Basados en Recursos Naturales (B01).- Bienes simples con tecnología intensiva en mano de obra, cuyo valor agregado es bajo y, se elaboran a partir de la disponibilidad de recursos naturales.
- Productos Manufacturados de Baja Tecnología (B02).- Conjunto de bie-

nes con características homogéneas en su tecnología, principalmente incorporada en los bienes de capital; no exigen mano de obra especializada en su elaboración y mantienen cierto grado de equilibrio entre el uso de tecnologías intensivas de capital y de mano de obra. Además, las barreras comerciales para este tipo de productos son bajas con un mercado que crece lentamente.

- Productos Manufacturados de Media Tecnología (B03).- Productos que ya exigen mano de obra especializada y tecnologías intensivas de escala en bienes de capital y productos intermedios mayoritarios. Comúnmente presentan mayores barreras comerciales.
- Productos Manufacturados de Alta Tecnología (B04).- Productos con tecnología avanzada y con cambios tecnológicos continuos. Se da especial énfasis al diseño del producto, por lo que requieren de altos niveles de inversión en sofisticadas tecnologías intensivas de capital, así como la mano de obra con conocimientos técnicos especializados. Requieren además, de una mayor interacción entre empresas, universidades e institutos de investigación.
- Otros Productos (C01).- Productos que no pueden ser categorizados en los grupos anteriores. En este grupo

se encuentran los productos derivados del arte y creatividad del ser humano, los animales domésticos, productos cinematográficos, publicaciones, operaciones especiales, oro monetario, entre otros (p.8).

Es decir que la mayoría de productos ecuatorianos destinados a la exportación se encuentran en la escala más básica: 50 % de productos primarios; 30 % de productos manufacturados basados en recursos naturales. Durante los 6 años que van de 2006 a 2012 las cifras proporcionadas por el Ministerio de Relaciones Exteriores indican que efectivamente los destinos para la exportación se han diversificado, pero la producción, sin embargo, sigue concentrada en la escala más baja.

Cabe pensar que al cambiar los destinos de las exportaciones se vuelve necesario cambiar la cualidad de las exportaciones. No obstante, en la medida en que Ecuador oriente sus políticas de exportación a países con un mayor desarrollo tecnológico, difícilmente podrá aspirar a mejorar en la clasificación de productos exportables basada en el uso de tecnología.

En cierta forma, Ecuador debería concebirse, a mediano plazo, como un pequeño competidor de los BRICS y como un país reticente a las importaciones provenientes de los países desarro-

llados, si es que quiere formar parte de una semi-periferia mundial, escapando de la periferia a que lo condenan los productos primarios. Es decir que debería dejar de depender de los productos primarios y de los manufacturados basados en recursos naturales a comerciar con productos manufacturados de baja y de media tecnología. El mercado para productos de baja y mediana tecnología parece ser, justamente, los países del ALBA, de América Central, del Caribe y la CAN. La relación comercial que se puede establecer con estos países –así como con otros países de América Latina- debería fundarse en principios de cooperación, pero también de competencia.

Cabe tener presente que “el centro del sistema (capitalista) no es un punto fijo ocupado siempre por un mismo titular; lo pretenden varios o sucesivos contendientes históricos. Las periferias también evolucionan, pero la estructura

persiste y con ella su asimetría sistémica” (García, 2010: 113). A pesar de que no exista un centro, existen varios actores estatales que se convierten, simultánea o sucesivamente, en los Sujetos de la Historia: la metáfora que usa el filósofo holandés Hugo Grocio (1583-1645) para explicar el desarrollo capitalista de los estados europeos, como una flota de navíos que colabora y compite entre sí, sirve para comprender este carácter descentrado y múltiple de la economía-mundo. “El capitalismo reduce a la pobreza o entroniza en la riqueza, de un modo estructural, a las diversas partes interactuantes, a las que, como en el teatro clásico, asigna un papel prefijado” (García, 2010, p.114). Ese papel prefijado vendría a ser la división internacional del trabajo, en donde a las antiguas colonias o países del Tercer Mundo les corresponde la producción de materias primas y de mano de obra barata.

PETRÓLEO Y MINERÍA

En Ecuador operan, según datos de 2012, 11 compañías petroleras: las estatales Petroecuador y Petroamazonas (con el 64% de la producción total); Río Napo, sociedad entre Petroamazonas y Pdvsa de Venezuela (18,4% de la producción); las chinas Andes Petroleum (9, 38%) y Petrooriental (2,77%); la espa-

ñola Repsol (2,77%); y las empresas de producción marginal Pegaso (1,04%), Petrosud (0,69%), Enap (0,69%), Ivanhoe (0,35%), Tecpecuador (0,35%). (Boletín estadístico hidrocarbúfero, 2012: 8)

Del total de exportaciones de crudo, el 87% fueron realizadas por las empresas públicas ecuatorianas, y el 13%

por las privadas. La exportación total de crudo realizada por la empresa ecuatoriana en 2010 fue de 6.699 USD millones de dólares; en 2011 fue de 10.314 millones de dólares; en 2012 fue de 11.063 USD millones de dólares. (Boletín estadístico hidrocarburífero, 2012: 11)

Los principales compradores de crudo ecuatoriano son Estados Unidos (64%); Chile (14%) y Perú (12%). El Ecuador importa derivados de petróleo por un monto de 5.363 USD millones y exporta derivados por 1.034 USD millones. (Boletín estadístico hidrocarburífero, 1012: 9)

La lectura que se puede hacer de estos datos es múltiple. Por un lado, es significativo que sea Estados Unidos el principal comprador de petróleo crudo, lo que resulta problemático para el Ecuador, en la medida en que su política exterior radica –o radicaba– justamente en distanciarse de Estados Unidos. Que la potencia del norte sea el principal comprador de petróleo implica una fuerte relación de dependencia. En otro sentido, el Ecuador invierte prácticamente la mitad de sus ingresos petroleros en derivados de petróleo, lo que refleja la poca capacidad de producir derivados de petróleo (el Ecuador posee dos refinerías en la costa, La Libertad y Esmeraldas; y dos en el oriente, Amazonas y Lago Agrio). Es evidente, también, que su actividad petrolera no establece ninguna relación con los países del ALBA, aunque sí con

Chile y Perú. Resulta significativo, también, que ninguno de los BRICS compre petróleo ecuatoriano.

A pesar de que el principal ingreso a las arcas del Estado proviene del petróleo, y a pesar de que se publicita el uso de éste para el gasto social, en educación y salud, lo cierto es que los rubros de gasto social son financiados por los impuestos directos que recauda el Gobierno. Dice Pablo Dávalos:

... el discurso que establece que la renta extractiva financia el sector social, al menos para el caso ecuatoriano, debe ser matizado y relativizado. Los datos nos indican que la inversión pública en salud y educación fue marginal y que el grueso del financiamiento de este sector siempre se realizó con impuestos, porque en su mayor parte correspondía a gasto permanente (o corriente) y no podía, de acuerdo a la ley, financiarse con renta extractiva... (Dávalos, 2013: 197)

La mitad de la renta petrolera se usa, como vimos arriba, para subsidiar los combustibles –los derivados del petróleo– y, según Dávalos, otra parte se usa para ampliar el aparato estatal con nuevos técnicos y administrativos. Dice Dávalos:



Puede establecerse, en consecuencia, que las clases medias son los aliados naturales del extractivismo y la renta extractiva porque ahí radican sus posibilidades económicas e institucionales. (2013: 198)

Otro porcentaje de la renta es destinado a engrosar “las reservas monetarias internacionales del país y como tal de los depósitos monetarios en el exterior.” (Dávalos, 2013: 208).

Y un tercero, que nos interesa aquí por sus implicaciones económicas transnacionales, se dedica, según Dávalos, a la construcción de carreteras, puertos y aeropuertos. Dice el economista:

La mayor parte de las carreteras que se han construido en el periodo 2007-2012 son aquellas que vinculan zonas extractivas con puertos de transferencia, como por ejemplo la carretera Zamora-Palanda vinculada a los proyectos mineros Mirador (Empresa Ecuacorriente), y Fruta del Norte (Kinross). Fuera de estas carreteras relacionadas directamente con el extractivismo, el Gobierno ha destinado su esfuerzo principal en mantenimiento, ampliación y mejoramiento de la red vial existente” (2013: 200).

Es decir que, aunque gran parte de la renta petrolera se invierte en los derivados del petróleo, en crecimiento del aparato estatal, en la inversión en el mercado internacional de capitales, y en el mantenimiento de carreteras, otra parte se usa para preparar rutas de transporte y puertos dedicados a las compañías mineras.

Dice Dávalos:

Para el año 2012, la mayor parte de los proyectos de inversión pública en energía eléctrica fueron financiados con créditos bilaterales, no con recursos de la renta extractiva petrolera. Estos créditos fueron realizados básicamente con el Gobierno de China, y en menor medida, Brasil, y ahí constan los proyectos insignias de la inversión pública, como las centrales hidroeléctricas Coca Codo Sinclair, Sopladora, San Francisco, entre otras. (...) si el régimen se lanzó a una frenética creación de centrales hidroeléctricas no fue tanto para el beneficio social cuanto para las industrias extractivas que son intensivas en el consumo de energía, por ejemplo, la industria minera a gran escala ...” (2013: 201).



UNA REFLEXIÓN FINAL

En síntesis, aunque políticamente haya actuado con mayor independencia, el lugar que ocupa el país en la estructura de la economía mundial apenas ha variado.

Si la política exterior de Ecuador se encuentra orientada a desmarcarse de la influencia de Estados Unidos, y en acercarse a países como Rusia e Irán, si la creación de la UNASUR y del ALBA tienen como objetivo fortalecer esta independencia, el comercio exterior del país se encuentra atrapado en la estructura de la economía mundial, que lo condena a ser productor de materias primas (petróleo y exportaciones no petroleras, y en un futuro próximo la minería). Es decir que, aunque a nivel de la diplomacia el país parece mucho más autónomo, a nivel del comercio sigue subordinado a los esquemas anteriores a la revolución. Además, su acercamiento con el FMI y el BM parecen desvirtuar la independencia de su política económica y los proyectos de integración regional.

Frente a este panorama de dependencia y de extrema fragilidad, el gobierno ha apostado por ampliar la explotación de recursos naturales – abriendo la posibilidad de la extracción minera- y por lo que el mismo gobierno denomina “el cambio de matriz pro-

ductiva.” Aunque la explotación minera pueda significar el acceso a ingresos significativos, cualitativamente es lo mismo que la explotación petrolera, y entraña mantener al país en el mismo lugar que la división internacional del trabajo le ha impuesto: el de proveedor de recursos naturales. Dice Wallerstein sobre los capitalistas de la periferia, dedicados históricamente a la explotación agrícola:

“... en cuanto a los cultivadores capitalistas, se hubieran considerado con gran placer parte de una *gentry* internacional (de la burguesía industrial, comercial y bancaria de los países centrales). Sacrificaron de buena gana las raíces culturales locales a cambio de la participación en culturas “mundiales”. Pero para constituir una clase internacional necesitaban la cooperación de los estratos capitalistas de los estados del centro, y esta no se produciría. De modo que progresivamente estos cultivadores capitalistas periféricos se convirtieron en los anticuados y altaneros hacendados hispanoamericanos...” (1979: 496).



Además, cabe preguntarse qué papel juegan el Banco del Sur, el Banco del ALBA y la integración económica regional en un proyecto de diversificación de lo que produce el país. Es decir que si por un lado se vuelve imprescindible generar lazos comerciales con los países de la UNASUR, el ALBA y la CAN, por otro es necesario estimular a las instituciones financieras creadas por estas organizaciones para que diversifiquen la producción, y sobre todo, la producción con valor agregado, con tecnología.

“El cambio de matriz productiva” suena a una verdadera transformación en la estructura de la economía interna, es la aspiración a incursionar en la industria propia. Pero el problema no radica sólo en la economía interna, sino en el lugar que ocupa el país en el sistema económico internacional: la estructura de la economía interna y el lugar que ocupa en el mercado internacional son como las dos caras de una misma medalla. Cabe tener presente que la definición de una identidad local, que la creación de un Estado fuerte se encuentra orientada a su inserción en la economía mundo en calidad de Sujeto de la Historia. “La homogeneidad nacional –dice Wallerstein en el seno de una heterogeneidad internacional es la fórmula de una economía mundo” (p. 498) Esa homogeneidad –en el marco de las diferencias- explica por

qué países con una diversa organización política se inscriben de forma exitosa en la economía capitalista. Lo que hace pensar en distintos tipos de capitalismo, aunque el capitalismo sea uno solo.

El capitalismo exitoso, o capitalismo de concertación, como lo llama James Fulcher (2009: 103), ha tenido lugar en países con sistemas políticos tan diversos como los de Japón, EE.UU y Suecia. Fulcher describe y explica en qué sentido la organización política al interior de estos países es diferente: en Suecia las organizaciones sindicales y patronales llegan a cierto nivel de colaboración; en EE.UU se establece una ley antimonopolio y se garantiza, mediante el *new deal* de Roosevelt, ciertas garantías de las empresas a los obreros, aunque estas se pierden tempranamente; en Japón es el estado el que se encarga de dirigir y apoyar a las empresas, que a su vez asumen el cuidado del trabajador y la competitividad –entre ellas y con el exterior- como una cuestión de suma importancia. Existe, en estos modelos, cierta inclinación a la economía mixta pero sobre todo, se encuentra en el fondo un trabajo político para conseguir cohesión social, la homogeneidad que permite a estos países alcanzar el capitalismo de concertación e inscribirse en la economía-mundo, en el mercado mundial (sobre todo es interesante cómo lo



consiguen Suecia y Japón, que no tienen una población suficiente para contar con un gran mercado interno. Su nivel de cohesión, de colaboración al interior del país es, por lo tanto, muy elevado).

¿Cómo industrializarse?, esa es la pregunta central. En el estudio que hace Wallerstein de los orígenes del capitalismo en Europa, se hace una pregunta que puede ayudarnos a comprender mejor este problema: ¿Es la industrialización el punto decisivo o la consecuencia de algún giro decisivo en la política? (p.11)

Parece que en el actual estado de cosas, la industria y la política –es decir, una política independiente- van de la mano. Se necesitan una a la otra.

Para reemplazar –sin suprimir- la importancia del petróleo, el banano, el café, las flores, la madera...el gobierno tiene que invertir en el sector de la industria automotriz, la metalmecánica, la farmacéutica, los textiles. El mercado para estos sectores con valor agregado son nuestros vecinos y los países de la región.

BIBLIOGRAFÍA

- Ayala, Santiago, "USD 2000 millones en bonos, a 10 años", *El Comercio*, 18 de junio de 2014, pág. 5.
- Agencia TELAM, <http://www.telam.com.ar/notas/201306/20897-lorenzi-no-busca-avanzar-en-lanzamiento-del-banco-del-sur.html>
- Dávalos, Pablo, "No podemos ser mendigos sentados en un saco de oro": falacias del discurso extractivista, en Acosta, Alberto, ed., *El Correísmo al desnudo, Montecristi Vive*, Quito, 2013.
- El Telégrafo, 27 de junio de 2013. Consultado el 18 de junio de 2014. <http://www.telegrafo.com.ec/noticias/informacion-general/item/ecuador-6.html>
- Flores, Miguel, *Informe Ejecutivo de gestión, primer semestre de 2012*, Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero. Consultado el 18 de junio de 2014. <file:///C:/Documents%20and%20Settings/pc07/Mis%20documentos/Downloads/boletin-estadistico-hidrocarburifero-2012.pdf>
- Flores, Verónica; et. al, Nota Técnica Nro 1. Especialización tecnológica de las exportaciones ecuatorianas, Ministerio Coordinador de Conocimiento y Talento Humano, Quito, 2013. Consultado el 18 de junio de 2014. http://www.conocimiento.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/05/NOTA_T%C3%89CNICA_1_ESPECIALIZACION_TECNOL%C3%93GICA.pdf
- Fulcher, James, *El capitalismo, Una breve introducción*, Alianza Editorial, Madrid, 2009.
- García Picazo, Paloma, *El sistema mundial: perspectivas políticas y sociológicas*, UNED, Madrid, 2010.
- Mejía, Gabriela, "Cronología de las relaciones internacionales. Septiembre 1 de 2012 a Diciembre 31 de 2012", en Albuja, Marco, *Línea sur*, Nro. 3, Ministerio de Relaciones exteriores, Quito, septiembre-diciembre de 2012.
- Mejía, Gabriela, "Cronología de las relaciones internacionales. Enero 1 de 2013 a abril 30 de 2013", en Albuja, Marco, *Línea sur*, Nro. 4, Ministerio de Relaciones exteriores, Quito, enero-abril de 2013.
- Ministerio de Finanzas, Boletín de prensa Nro. 14, Quito, 24 de Mayo de 2014. Consultado el 18 de junio de 2014. <http://www.finanzas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/05/boletin24mayo2014.pdf>
- Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, *LOGROS Comercio Exterior*, 2012.
- Ministerio de Relaciones Exteriores, Co-

mercio e Integración, LOGROS Comercio Exterior, 2011.

Naranjo, Andrés, "Cronología de las relaciones internacionales. Abril 1 de 2011 a agosto 31 de 2012", (192-202) en Lucas, Kinto, Dir., *Línea sur*, Nro. 2, Ministerio de Relaciones exteriores, Quito, mayo-agosto 2012.

Orbe, Jorge, "El sistema mundial y sus principales características" (23-42), en Albuja, Marco, Dir., *Línea sur*, Nro. 5, Ministerio de Relaciones exteriores, Quito, mayo-agosto de 2013.

Proecuador. Consultado el 18 de junio de 2014. <http://www.proecuador.gob.ec/>

Wallerstein, Immanuel, *El moderno sistema mundial. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el s. XVI.*, Siglo XXI Editores, México, 1979.

ANÁLISIS PROSPECTIVO DE LA MICROEMPRESA Y ARTESANÍAS DEL SECTOR ALIMENTICIO DE TUNGURAHUA, ECUADOR

SMALL ENTERPRISE AND HANDICRAFT FORECAST IN THE
FOOD SECTOR OF TUNGURAHUA, ECUADOR

EDWIN SANTAMARÍA-DÍAZ¹
EDWIN SANTAMARÍA-FREIRE²

Recibido 16 de julio de 2014
Aceptado 19 de agosto de 2014

1. Universidad Técnica de Ambato, Unidad de Nivelación,
Ambato, Ecuador (edwinsd.05@gmail.com).

2. Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Ciencias Administrativas,
Ambato, Ecuador (edwindsantamaria@uta.edu.ec).



ANÁLISIS PROSPECTIVO DE LA MICROEMPRESA Y ARTESANÍAS DEL SECTOR ALIMENTICIO DE TUNGURAHUA, ECUADOR

*Edwin Santamaría-Díaz,
Edwin Santamaría-Freire*

PALABRAS CLAVES: Análisis prospectivo, estrategias empresariales, microempresa, sector alimenticio, Tungurahua

KEY WORDS: Prospective Analysis, business strategy, microenterprises, food industry, Tungurahua

RESUMEN

La investigación busca identificar los factores críticos del Sistema de Gestión de Calidad, que afectan la competitividad y productividad de las microempresas, a través del Análisis Estructural del Método Prospectivo aplicado en 84 microempresas, donde se determinó que: el porcentaje de aplicación del Sistema de Gestión de Calidad (Proceso de dirección), explica o determina el nivel de competitividad (Intensidad de capital), con el 99% de confianza. Así mismo, el nivel promedio de cumplimiento del Sistema de Gestión NTC-6001 es del 39%, cuando el mínimo requerido es del 75%.

El Valor Agregado, indicador de competitividad utilizado en la investiga-

ción, es del 58.9%, superior al del sector alimentos 35.4%. Sin embargo, la competitividad laboral o, valor agregado por trabajador, es muy baja, 7 455 USD frente a 36 546 USD del sector alimentos.

Los factores críticos de su Sistema de Gestión, son: orientación a la satisfacción del cliente, orientación hacia la mejora continua, manual de calidad, acciones correctivas, acciones preventivas.

Descriptor: análisis estructural, análisis MIC MAC, competitividad del costo laboral, competitividad laboral, construcción del futuro, norma técnica colombiana NTC 6001, productividad, prospectiva micro empresarial, sistema de gestión para microempresas, valor agregado de micro y pequeñas empresas.



ABSTRACT

The research seeks to identify the critical factors of quality management system, affecting competitiveness and productivity of microenterprises, through the Structural Analysis of Prospective Methods applied in 84 microenterprises, where it was determined that: the proportion of implementation of a quality management system (process management), explains or determines the level of a competitiveness (capital intensity), with a 99% confidence level. Likewise, the average level of the compliance management system NTC-6001 is 39%, where the minimum required is 75%.

The Value Added competitiveness

indicator used in research is 58.9%, than 35.4% of the food industry. However, job competitiveness and value added per worker is very low, 7 455 USD compared to 36 546 USD in the food sector.

The critical factors of the Management System are: orientation to customer satisfaction, continuous improvement orientation, Quality Manual, corrective actions and, preventive actions.

Descriptors: Structural analysis, MIC MAC Analysis, Competitive job costs, job Competitiveness, Building the future, Colombian Technical Standard NTC 6001, Productivity, Prospective micro business, small business management system, value added micro and small enterprises.

INTRODUCCIÓN

Micro empresas, artesanías

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) tienen un papel preponderante en el desarrollo de las naciones, a pesar de que tuvieron que superar, aspectos como cambios tecnológicos, la globalización y las desventajas que sufren frente a grandes compañías. Su protagonismo se debe a la importancia que tienen en la economía de los países y por el alto grado de absorción de la mano de obra. (Gómez, et al., 2009). Por su parte Marco Barrera, (2001), indica: "En el Ecuador, sumando

las Pequeñas y Medianas empresas (PYMES), Artesanías y Microempresas, se cuenta con 467 000 organizaciones, las que generan 1 686 000 plazas de trabajo y un PIB de 458.8 millones".

De acuerdo a Quintal y Sanseros (2009), las principales características de las PYMES son: desarrollo efectivo de las habilidades emprendedoras, flexibilidad para adaptarse a los cambios en la demanda y en la oferta, generadores de empleo, colaboran con la diversificación de la actividad económica (contribuyen al crecimiento de las exportaciones y al



comercio internacional), y mejoran la competitividad del mercado. Pero, así mismo, las PYMES tienen algunas situaciones negativas que le restan ventajas competitivas, que no les permiten diferenciarse de la competencia, especialmente de aquellas empresas que cuentan con los recursos necesarios para realizar promociones de sus productos, que tienen una infraestructura de alta calidad y cuentan con créditos y herramientas de financiamiento, así lo afirman varios autores, Saltos, (2010), Guaipatín, (2003) en el reporte del Banco Interamericano de Desarrollo, Harvey y Wendel, (2006), en el informe del Banco Mundial.

Luis Torres Rodríguez en la presentación de su obra "Creación y Formalización de la Microempresa Civil" (2005),

menciona que la microempresa comprende el 65% de la población económicamente activa. Afirma que los ecuatorianos somos grandes emprendedores, y que decenas de miles de se han convertido en los últimos años en empresarios de microempresas.

El Centro de Investigaciones Económicas y de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, de la FLACSO, en su Estudio Sectorial: "*Factores determinantes de acceso y racionamiento del crédito en las MIPYMES ecuatorianas*", (Investigación: María Elena Granda B.), de enero 2012, indica que la distribución sectorial y por tamaño, permite observar que las microempresas son las más significativas de la muestra, con el 42.43% de un total de 57.375 empresas analizadas.

CATEGORIZACIÓN

En el Reglamento general que establece el régimen jurídico para la certificación y el uso adecuado de los sellos "hace bien y hace mejor", expedido por el MINISTERIO DE COORDINACIÓN DE LA PRODUCCIÓN, EMPLEO Y COMPETITIVIDAD, en el Título 2 - Capítulo 5 - Artículo 5 – literales a, b y c, se indica: para que las organizaciones se identifiquen en determinada categoría deberán tomar en cuenta lo siguiente:

- a). Artesanos.- Toda persona natural o jurídica, que en virtud de la legislación vigente tengan esa calidad.
- b). Micro Empresa.- Es aquella unidad productiva que tiene entre 1 a 9 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores de USD. 100.000 dólares de los Estados Unidos de América.
- c) Pequeña Empresa.- Es aquella unidad de producción que tiene de 10 a 49 trabajadores y un valor de ventas o



ingresos brutos anuales entre USD. 100.001 y 1'000.000,00 de dólares de los Estados Unidos de América.

- d) Mediana Empresa.- Es aquella unidad de producción que tiene de 50 a 199 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre 1'000.001,00 y 5'000.000,00 de dólares de los Estados Unidos de América.

Así mismo en el CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES (R.O. 351 - diciembre 2010), en el Libro III – Título I – Capítulo 1 - Artículo 53, se menciona:

Art. 53.- Definición y Clasificación de las MIPYMES.- La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad

con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código.

En caso de inconformidad de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, para efectos de determinar la categoría de una empresa. Los artesanos que califiquen al criterio de micro, pequeña y mediana empresa recibirán los beneficios de este Código, previo cumplimiento de los requerimientos y condiciones señaladas en el reglamento.

Por último, en el Protocolo para el sello HACE BIEN - GUÍA DE AUTOEVALUACIÓN (Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad), Segunda Edición, Noviembre, 2010 Quito-Ecuador – vigencia 2012, se establecen criterios de estratificación de la organización para que identifiquen su ubicación en un determinado estrato

Tabla 1. Estratificación de las Organizaciones en Ecuador.

Criterios de estratificación ^a	Artesanos y Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa
Activos (en US\$)	Hasta 100.000	De 100.001 a 750.000	De 750.001 hasta 4'000.000	De 4'000.001 en adelante
Ventas anuales (en US\$)	Hasta 100.000	100.001 – 1'000.000	1'001.000 – 5'000.000	De 5'000.001 en adelante
Personal Directo	1 a 9	10 a 49	50 a 159	160 en adelante

^a Protocolo para el Sello HACE BIEN – Guía de Autoevaluación – Ministerio de Industrias y Productividad, MIPRO



SISTEMAS DE GESTIÓN DE CALIDAD

El Sistema de Gestión de Calidad, es un conjunto de actividades interrelacionadas para el logro de la calidad, es decir, actuar sobre los recursos de la empresa, máquinas, personal, métodos, materias primas, controles, procedimientos, documentos y hasta su planificación estratégica, en dirección de satisfacer las necesidades de los clientes tanto internos como externos.

Un Sistema de Gestión de Calidad incide directamente sobre su Valor Agregado, y este a su vez sobre su rentabilidad, hay varias razones para ello: la mejora continua ayuda a disminuir o eliminar los desperdicios, reduce la variabilidad, y se obtiene productos uniformes. Bajan los costos, mejora el ambiente de trabajo, una persona motivada incrementa su productividad laboral. Permite encontrar fácilmente las causas que originan los problemas, eliminarlas y evitarlas. Ayuda a realizar autoevaluaciones que permi-

ten conocer si el camino hacia el logro de los objetivos es el correcto, de no ser así, se puede re-planificar o replantear los medios.

Las micro y pequeñas empresas incluyendo las artesanías, deben ajustar sus operaciones productivas y administrativas a un Sistema de Gestión, que garantice la calidad y productividad de sus procesos y productos. Para ello se cuenta con varios sistemas como ISO 9000, ISO 22000, ISO 14000, etc., sistemas que tienen un cierto grado de dificultad para el tipo de organizaciones que estamos estudiando.

Hay otros sistemas que sin llegar a la altura de los antes mencionados, pueden utilizar las micro y pequeñas empresas e inclusive las artesanías para su gestión y planificación y que nosotros lo vamos a aplicar: ICONTEC NTC 6001, Hace bien, Hace mejor.

PLANIFICACIÓN PROSPECTIVA

El método de Planificación Prospectiva con una de sus herramientas, el Análisis Estructural (MIC MAC), define cuáles de todas las variables que afectan positiva o negativamente al negocio, internas o externas al mismo, son real-

mente críticas o motrices, que mueven el negocio, aquellas sobre las cuales se debe actuar para aumentar las probabilidades de éxito de la organización, es decir para elevar los niveles de calidad y productividad, en definitiva para ser más



competitivos. El listado inicial de dichas variables se construye a partir de una encuesta que se realizó a las micro, pequeñas empresas y talleres artesanales, de la ciudad de Ambato, relacionados con el sector de alimentos.

El Programa de Prospectiva Tecnológica de Chile Innova, dependiente del Ministerio de Economía, en su informe "Prospectiva Chile 2010 – La Industria Chilena de Software", (2004), dice: *"Estamos en el año 2004, pero ya sabemos cómo será el mercado mundial de software en 2010. También sabemos qué características tendrá la industria chilena de software en 2010. ¿Pero... por qué conocemos ese futuro? No somos magos ni adivinos y, sin embargo, conocemos el futuro. ¿Cómo lo logramos? Realizando estudios de prospectiva. ¿Por qué lo hacemos? Porque el conocimiento adelantado del futuro es un formidable instrumento para la toma de decisiones."*

En el ámbito económico, la inexistencia de información acerca del futuro puede conducir a la dispersión de esfuerzos, al desgaste innecesario de energías privadas y públicas y a un desperdicio de recursos de ambos sectores. Por el contrario, algún grado de conocimiento del futuro permite la focalización de estos esfuerzos, el aumento de

la eficiencia en su aplicación y un considerable ahorro de recursos y energías nacionales.

En Cereceda C. (2005), *Métodos y técnicas de la Prospectiva* (Gobierno de Chile), se indica: "Prospectiva es la Ciencia que estudia el futuro para comprenderlo y poder influir en él". La Real Academia de Lengua Española la define como un conjunto de tentativas sistemáticas para observar a largo plazo el futuro de la ciencia, la tecnología, la economía y la sociedad con el propósito de identificar las tecnologías emergentes que probablemente produzcan los mayores beneficios económicos. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) indica que es una disciplina que provee la estructura metodológica para la anticipación mental del futuro.

Dentro de dicho enfoque, es necesario considerar dos realidades, el presente y el futuro. El futuro no es uno solo, sino varios, a los que se les conoce como "Futuros Posibles"; dentro de este grupo están los "Futuros Probables", los que a su vez contienen a los "Futuros Deseables o Preferidos", que es hacia donde nos dirige la Planificación Estratégica Prospectiva.



COMPETITIVIDAD – PRODUCTIVIDAD

A nivel de empresa está asociada con rentabilidad, productividad, costos, valor agregado, participación de mercado, exportaciones, innovación tecnológica, calidad de los productos, entre otros (McFetridge, 1995).

En los últimos años, los rankings e índices que miden el desempeño económico de una nación han atraído una gran cantidad de seguidores. Entre los más ampliamente difundidos se encuentran: Informe Global de Competitividad (IGC), Índice de Competitividad del Crecimiento (ICC), Índice de Competitividad de los Negocios (ICN), Índice de Competitividad, Índice de Libertad Económica, Doing Business.

A nivel empresarial, el Centro Nacional de Productividad de Colombia, en su artículo, *Medición de la productividad del valor agregado*, 2008, señala: ser competitivo es producir valor. El consumidor determina el valor y la empresa lo produce con eficiencia y con diferenciación. La productividad del valor agregado es, entonces, equivalente a la competitividad.

También indica que para que la empresa mantenga y mejore su posición competitiva debe tener capacidad de aprender e innovar, pues las preferencias

de los consumidores y las formas de producción cambian constantemente.

Por ello, concluyen que, la productividad es en esencia la competitividad, y la competitividad internacional se evidencia cuando la empresa exporta y por ello un indicador complementario es la proporción de sus ventas en el exterior con respecto a las ventas totales y la inserción de las empresas en cadenas globales.

Ruiz Patricio (2009), en *Indicadores de productividad de la industria ecuatoriana – año 2008*, utiliza una desagregación de 2 dígitos del CIU3 (Clasificación Industrial Internacional Uniforme), y determina que el Valor de la Producción de la industria manufacturera según la Encuesta de Manufactura y Minería del INEC para el año 2008, fue de 17 073 millones de dólares, constituyendo la industria de elaboración de productos alimenticios la más importante con una producción de 7 266 millones de dólares que representó el 42,6% del total (Anexo 1).

Dentro del estudio se espera: determinar las variables críticas y motrices que afectan negativamente los niveles de productividad de las micro y pequeñas empresas del sector alimentario



ubicadas en la ciudad de Ambato, utilizando como principal herramienta el Análisis Estructural.

Ruiz, Patricio (2008), destaca como indicador principal de la competitividad, el Valor Agregado (VA), y con

ello determina, la competitividad laboral o productividad laboral (PL), competitividad del costo laboral, competitividad del capital, complementados con otros como costo laboral unitario, tasa de excedente.

DESARROLLO

La presente investigación se fundamenta en el paradigma positivista, el mismo que según Luis G. Meza C. (2009: Internet) se define como una corriente de pensamiento cuyos inicios se suele atribuir a los planteamientos de Auguste Comte, y que no admite como válidos otros conocimientos sino los que proceden de las ciencias empíricas

La presente investigación se basará en el paradigma positivista que tiene como escenario de investigación el estudio de aquellos aspectos que influyen directamente sobre la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) dentro de un contexto administrativo y económico, por lo que según Kremer (1997), su lógica de análisis está orientada a lo confirmatorio, reduccionista, verificación, inferencial e hipotético deductivo mediante el análisis de resultados. El positivismo emplea una técnica tan valiosa en el procesamiento de información como es el análisis

factorial, el cual consiste en seleccionar una serie de variables, bajo unos supuestos previos de relaciones entre los mismos, e intenta reducir dichas variables a un número menor de factores o variables complejas, que aglutinan toda la información contenida en el total de variables.

Dentro del enfoque cuantitativo, "utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento de una población" (Hernández et al., 2003: 5).

La investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Tiene como objetivo la descripción precisa del evento de estudio. Este tipo de



investigación se asocia con el diagnóstico. El método se basa en la indagación, observación, el registro y la definición. Luego de explorar el funcionamiento de cada microempresa y artesanía, se puede construir un método de gestión de calidad, general y aplicable a cualquier organización pequeña.

Al proponer soluciones a una situación determinada; implica explorar, describir, explicar y proponer alternativas de cambio, más no necesariamente ejecutar la propuesta. En esta categoría entran los proyectos factibles y todos los que conllevan el diseño o creación de algo.

ENCUESTAS

Se determinó el nivel de aplicación del Sistema de Gestión de Calidad (variable independiente) y el nivel de productividad (variable dependiente), de las microempresas y artesanías del sector alimenticio, en Ambato, provincia de Tungurahua.

Para medir el nivel de aplicación del Sistema de Gestión de Calidad, planificamos una encuesta tipo auditoría, tomando como referencia la Norma ICONTEC NTC 6001:2008 *MODELO DE GESTIÓN PARA MICRO EMPRESAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES)*, y las Guías de Autoevaluación para el Sello Hace Bien y Hace Mejor, del Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, divididas en: procesos de dirección, procesos operativos y procesos de apoyo, (Tabla 3).

Para establecer el nivel de productividad, en las mismas empresas, utilizamos una segunda encuesta, diseñada para obtener datos con los que calculamos indicadores de productividad y competitividad, bajo el concepto del Valor Agregado, basándonos en el documento *Indicadores de productividad de la industria ecuatoriana-año 2008*, de Patrio Ruiz (2008), los mismos que se agrupan en dos categorías: productividad del trabajo (productividad media laboral o competitividad laboral, costo laboral unitario y competitividad del costo laboral) y productividad del capital (competitividad del costo laboral o productividad media del capital, intensidad del capital, tasa del excedente y productividad total). Cuadro 1



RELACIÓN ENTRE LAS VARIABLES

Obtenidos los datos de cada empresa para las dos variables, analizamos si existe variación significativa dentro de la variable (por división), mediante *t* de student.

Se eligió la división con mayor diferencia significativa para cada variable (abscisas y ordenadas), con las cuales se realizó una regresión lineal. Con el crite-

rio de que si existe pendiente entonces existe relación entre las variables, con lo que se comprueba o rechaza las hipótesis planteadas en el presente estudio. Los datos se obtuvieron en las propias microempresas y artesanías, en pleno funcionamiento, por lo que corresponden a la realidad propia de cada organización.

ANÁLISIS PROSPECTIVO EN LA VARIABLE INDEPENDIENTE (SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD)

Una vez comprobada la relación entre las dos variables, utilizando el método prospectivo, se analizó la variable independiente, es decir el Sistema de Gestión de Calidad, que implica ubicarse en el futuro, diseñarlo y desde allí venir hasta el presente determinando los pasos para lograr el futuro concebido.

El método prospectivo, involucra: primero la determinación de las variables o factores que afectan al negocio, aplicando diferentes herramientas como: lluvia de ideas, FODA, focus group, o como en nuestro caso, los requisitos del Norma NTC 6001 NO CUMPLIDOS y vitales, obtenidos mediante diagramas de Pareto, en cada división.

Segundo, se aplicó el análisis estructural (MIC MAC), para buscar y encontrar los factores críticos que influyen sobre el proceso de manufactura y que deben ser tomados en cuenta en la planificación estratégica o en el proceso de gestión de una empresa.

Tercero, se diseñó un modelo de gestión (procedimientos), de fácil aplicación de las variables críticas, o variables que no se están aplicando y que son de vital importancia para el funcionamiento de la empresa, por que afectan directamente a la productividad y competitividad de la misma.



RESULTADOS

Las micro y pequeñas empresas del sector alimenticio ubicadas en la ciudad de Ambato, en las cuales enfocamos nuestro estudio, en su mayoría son informales, calificadas como artesanías, por el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), solo un porcentaje bajo están agremiadas a organismos como la Cámara de Artesanos, Cámara de Defensa del Artesano y otras; lo que constituye un problema para ellos mismos, por su vulnerabilidad y debilidad técnica, económica y financiera, y para los organismos de control como Ministerio de Salud o Comisaría Municipal de Higiene.

El estudio se realizó sobre una muestra de 84 micro, pequeñas empre-

sas y artesanías del sector alimenticio. A través de un **estudio documental**, se levantó un inventario de las micro y pequeñas empresas que funcionan en la ciudad de Ambato, que serán encuestadas y/o entrevistadas, para esto utilizamos los listados de asociados en las diferentes agrupaciones gremiales que las acogen como la Cámara de Pequeña Empresa, Cámara de Artesanos, Junta de Defensa del Artesano. Para los productores no agremiados, acudimos al Ministerio de Industrias y Productividad, quienes los califican como artesanos al amparo de la Ley de Fomento Artesanal.

Tabla 2. Distribución de la población de micro y pequeños productores del Sector Alimentario, agremiados en diferentes organizaciones

ORGANIZACIÓN	NUMERO DE SOCIOS (Sector Alimenticio)
Cámara de Artesanos del Tungurahua	8
Junta Provincial de Defensa del Artesano	11
Cámara de la Pequeña Industria del Tungurahua	3
Cámara Artesanal	0
No Agremiados	62
TOTAL	84



Tabla 3. División de la variable independiente (X), Modelo de Gestión para microempresas y pequeñas empresas MIPYMES, Requisitos

DIVISIÓN	SUBDIVISIÓN	REQUISITO	
3.1 PROCESOS DE DIRECCIÓN	3.1.1 PLANIFICACIÓN Y DIRECCIONAMIENTO	3.1.1.1 Orientación de la empresa	
		3.1.1.2 La empresa tiene procedimientos y cumple con la ley	
		3.1.1.3 La empresa planifica	
		3.1.1.4 La empresa tiene procedimientos	
	3.1.2 EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN	3.1.2.1 La dirección al menos una vez por año, analiza y evalúa lo que planifica	
		3.1.2.2 Planes de mejora continua:	
3.2 PROCESOS OPERATIVOS	3.2.1 GESTIÓN COMERCIAL	3.2.1.1 El Proceso de Gestión Comercial incluye las siguientes actividades	
	3.2.2 PLANIFICACIÓN DEL PRODUCTO Y DE SUS PROCESOS	3.2.2.1 Planificación de productos	
		3.2.2.2 Planificación y desarrollo de procesos	
	3.2.3 DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS	3.2.3.1 Planes de diseño	
		3.2.3.2 documentación, verificación y validación de resultados de un diseño	
	3.2.4 GESTIÓN DE COMPRAS	3.2.4.1 Proceso de Gestión de Compras, la empresa	
	3.2.5 GESTIÓN DE PRODUCCIÓN	3.2.5.1 Planificación del programa de producción	
		3.2.5.2 Control de Calidad en el programa de producción (requerimientos)	
	3.3 PROCESOS DE APOYO	3.3.1 GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS	3.3.1.1 Planificación de la Gestión de Recursos Humanos
		3.3.2 MANEJO DE INFORMACIÓN	3.3.2.1 Requerimientos en el procedimiento para el manejo de la información
3.3.3 GESTIÓN FINANCIERA		3.3.3.1 La empresa mantiene actualizada la información relacionada con:	
3.3.4.GESTION DE RECURSOS FÍSICOS		3.3.4.1 Las máquinas, instalaciones y equipos	

Adoptado de ICONTEC NTC 6001:2008 MODELO DE GESTIÓN PARA MICRO EMPRESAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES), y las Guías de Autoevaluación para el Sello Hace Bien y Hace Mejor, del Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad.



Tabla 4. División de la variable dependiente (Y):

INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

DIVISIÓN	SUBDIVISIÓN
PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO	Valor agregado -VA- (ventas menos materias primas)
	Valor agregado (%)
	Competitividad laboral o Productividad media Laboral (VA / número de trabajadores)
	Costo laboral unitario (costo laboral/ventas)
	Competitividad costo laboral (VA/Costo Laboral)
PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL	Competitividad del capital o Productividad media del capital (VA/Activos Fijos)
	Intensidad del capital (Activos Fijos/número de personal)
	Tasa del excedente (remuneraciones/Activos fijos)
	Productividad total (Ventas/materias primas)
	Productividad media del capital (VA/Activos Fijos)

Adaptado de: Ruiz P. (2009) Indicadores de productividad de la industria ecuatoriana-año 2008.

El producto de esta primera fase es: “Una Lista de factores del Sistema de Gestión de Calidad, que influyen sobre el funcionamiento de las pequeñas organizaciones”.

Para identificar las variables críticas y motrices, que influyen sobre el nivel de productividad de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS, a través del uso de la herramienta Análisis Estructural del Método Prospectivo, se procedió así:

- A los empresarios encuestados que accedieron a participar en la segun-

da fase de la investigación, se solicitó su **criterio de experto**, sobre la influencia o dependencia de los factores administrativos (Sistema de Gestión de Calidad), desde su área de conocimiento.

- Los datos se ingresaron al programa MIC MAC (Matriz de Impactos Cruzados Multiplicación Aplicada para una Clasificación), herramienta utilizada por el “Análisis Estructural”, para determinar los factores o variables críticas.
- El producto de esta segunda fase es: “Una Lista de factores críticos”, que



influyen significativamente sobre el funcionamiento de las pequeñas organizaciones.

Se utilizó la estadística descriptiva y el análisis prospectivo, para determinar los factores que afectan a la competitividad de las micro y pequeñas empresas

que funcionan en la ciudad de Ambato, mediante el siguiente proceso:

La encuesta se dividió en dos partes, una para la variable independiente: Aplicación del sistema de Gestión de Calidad expresado en porcentaje, y otra para la variable dependiente: Productividad y/o Competitividad.

Tabla 5. Análisis t de Student en las divisiones de la Variable Independiente

* Valor esperado = 70%, porcentaje mínimo de aplicación del Sistema de Gestión de Calidad para certificar bajo el Sello Hace Bien.

Variable Independiente (x)				
MODELO DE GESTIÓN PARA MICRO EMPRESAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES)				
	FRECUENCIA "SI"			
	3.1 PROCESOS DE DIRECCIÓN	3.2 PROCESOS OPERATIVOS	3.3 PROCESOS DE APOYO	3. "SI" APLICACIÓN TOTAL ICONTEC 6001
VALOR ESPERADO*	70%	70%	70%	70%
PROMEDIO	26%	45%	54%	40%
DESVIACION ESTANDAR	23%	24%	16%	21%
NUMERO DE DATOS	84	84	84	84
t CALCULADO	-17.5	-9.6	-8.9	-13.2
t TEORICO	2.3	2.3	2.3	2.3
Regla de decisión				
Si t CALCULADO (en valor absoluto), es mayor al t TEORICO , entonces acepto la hipótesis alternativa; es decir que hay evidencia significativa de cambios en la variable				
Conclusión: La columna correspondiente a PROCESOS DE DIRECCION, tiene mayor significación				

Tabla 6. Análisis t de Student en las divisiones de la Variable Dependiente
 * Valor esperado = valores referenciales obtenidos de **Adaptado de:** Ruiz P. (2009)
 Indicadores de productividad de la industria ecuatoriana-año 2008.Ruiz P. (2008)

Variable Dependiente (y)									
INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD									
	PRODUCTIVIDAD LABORAL					PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL			
	Valor agregado (VA)	Valor agregado (VA)	Productividad media Laboral	Costo laboral unitario	Competitividad costo laboral	Productividad media del capital	Intensidad del Capital	Tasa del excedente	Productividad Total
	(ventas - materias primas)	(%)	(VA / número de trabajadores)	(costo laboral/ventas)	(VA/Costo Laboral)	(VA/Activos Fijos)	(Activos Fijos/número de personal)	(Remuneraciones/Activos Fijos)	(Ventas/materias primas)
VALOR ESPERADO*	36,000.0	34.0%	34,664.0	8.0%	3.4	1.1	58,069.0	0.2	1.7
PROMEDIO	40,768.1	59.9%	7,999.5	43.7%	1.4	3.9	3,454.8	2.8	3.0
DESVIACION ESTANDAR	19,039.7	15.0%	1,611.2	10.8%	0.3	2.2	3,331.4	1.5	1.6
NUMERO DE DATOS	84	84	84	84	84	84	84	84	84
t CALCULADO	2.3	15.4	-188.8	30.3	-70.9	11.5	-150.3	15.6	7.6
t TEORICO	2.3	2.3	2.3	2.3	2.3	2.3	2.3	2.3	2.3
Regla de decisión Si t CALCULADO (en valor absoluto), es mayor al t TEORICO , entonces acepto la hipótesis alternativa; es decir que hay evidencia significativa de cambios en la variable									
Conclusión: La columna correspondiente a INTENSIDAD DEL CAPITAL, tiene mayor significación									

DISEÑO DE ENCUESTAS

Para la variable independiente, se tomó como referencia la norma colombiana ICONTEC NTC 6001, Modelo de Gestión para microempresas y pequeñas empresas y la Guía de Autoevaluación para el Sello Hace Bien, del Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad del Ecuador.

El Sistema de Gestión se lo dividió en tres partes: Procesos de dirección, Procesos operativos y Procesos de apoyo.

Para la variable dependiente, Niveles de Competitividad, se utilizó los siguientes indicadores de productividad:

Valor Agregado: a las ventas totales de la empresa, se restó el costo de las materias primas y los servicios externos que se hayan contratado. Indica el

valor que la empresa ha agregado a las materias primas para producir un bien o servicio. Mientras más alto mejor.

Productividad media Laboral: llamada también Competitividad Laboral, es la relación entre el Valor Agregado y el número de trabajadores o personas que laboran en la empresa. Indica el número de dólares que se agrega cada trabajador. Mientras más alto mejor.

Costo Laboral Unitario: relación entre el costo laboral y las ventas totales. Indica cuántos dólares se invierten en mano de obra (personal administrativo y operativo), por cada dólar en ventas. Mientras más bajo, mejor.

Competitividad costo laboral: el valor agregado se divide para el costo laboral, permite definir cuántos dólares

se agrega por cada dólar invertido en mano de obra (personal administrativo y operativo). Mientras más alto mejor.

Productividad media del capital: llamado también Competitividad del capital. División entre el valor agregado y los activos fijos. Cuántos dólares se agregan a la materia prima por cada dólar invertido. Mientras más alto mejor.

Intensidad del capital: relación entre los activos fijos y el número de personas que laboran en la empresa (personal operativo y administrativo). Mientras más alto mejor.

Tasa del excedente: división entre las remuneraciones y los activos fijos, nos dice cuantos dólares se invierten en pagos al personal por cada dólar invertido. Mientras más bajo mejor.

Productividad Total: relación entre las ventas y las materias primas, Una definición común dice que la productividad es “Hacer más productos o

servicios buenos con menos recursos”. Y mientras más alto sea el valor, es mejor.

Pero un indicador no sirve de mucho si no se tiene un valor comparativo, que permita definir si la empresa tiene un desempeño bueno o malo.

Se calculó los valores de productividad de tres sectores a nivel nacional, los mismos que hemos utilizado como referencia para comparar el trabajo de las empresas participantes, dichos sectores son: el Sector de Productos Alimenticios, el Sector de Elaboración de Bebidas y todo el Sector Manufacturero.

Con los valores obtenidos en la encuesta, se calculó los indicadores de productividad para cada empresa y se tabuló junto a los comparativos antes mencionados, obteniéndose un cuadro que permite conocer la realidad de cada organización. El reporte se complementó con gráficos comparativos.

Tabla 7. Valores de Productividad Comparativos

Adaptado de: Ruiz P. (2009) Indicadores de productividad de la industria ecuatoriana-año 2008.

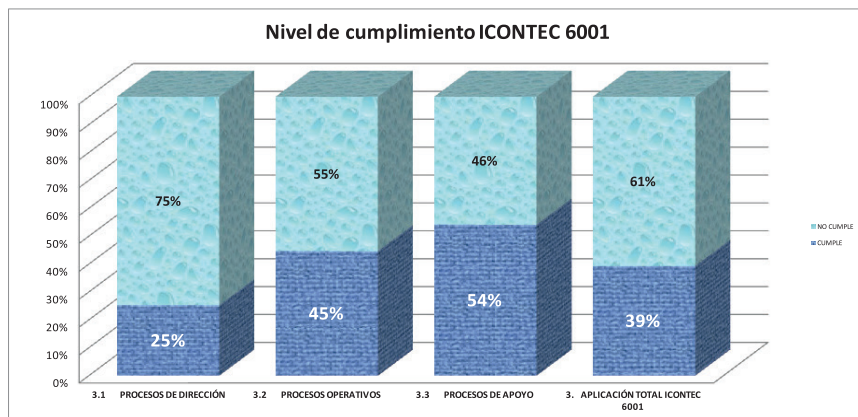
INDICADORES	PARAMETROS A NIVEL NACIONAL		
	SECTOR PRODUCTOS ALIMENTICIOS	SECTOR ELABORACION DE BEBIDAS	TODO EL SECTOR MANUFACTURERO
INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD			
Valor agregado -VA- (ventas - materias primas)			
Valor agregado (%)	35.4%	41.0%	34.6%
Productividad media Laboral (VA./Número de trabajadores)	36,546	39,103	34,664
Costo laboral unitario (costo laboral/ventas)	8.9%	12.1%	9.6%
Competitividad costo laboral (VA/Costo Laboral)	4.4	3.4	3.6
PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL			
Productividad media del capital (VA/Activos Fijos)	1.1	0.7	0.9
Intensidad del capital (Activos Fijos/número de personal)	33,246	58,069	38,035
Tasa del excedente (remuneraciones/Activos fijos)	0.25	0.20	0.25
Productividad total (Ventas/materias primas)	1.5	1.7	1.5

RESULTADOS SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD

Efectuadas las encuestas a las 84 empresas, se calculó el promedio de aplicación del Sistema de Gestión de Calidad; el resultado fue desalentador, solamente el 39% de un total de 81 requisitos se cumple, lo que significa, que todas las microempresas no tienen un Sistema de Gestión formal.

PORCENTAJE DE APLICACIÓN DE REQUISITOS DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD

Figura 1. Nivel promedio de cumplimiento requisitos norma NTC 6001



REGRESIÓN LINEAL

Recordemos que la existencia de una relación entre las dos variables propuestas, servirá para demostrar la Hipótesis alternativa propuesta en el presente estudio. Y formará la ecuación de la intensidad del capital
 Estimadores de la Población, Utilizando Información Muestral

$b_0 = 1568.2$, es el estimador de mínimos cuadrados de B_0 (corte en Y)
 $b_1 = 2461.5$ es el estimador de mínimos cuadrados de B_1 (pendiente)
 Intensidad del Capital = $b_0 + b_1 \square$ % Aplicación de Procesos de Dirección.

INTENSIDAD DEL CAPITAL = $1568.2 + 2461.5 * \%$ APLICACIÓN DE PROCESOS DE DIRECCIÓN

COEFICIENTE DE DETERMINACIÓN (R^2)

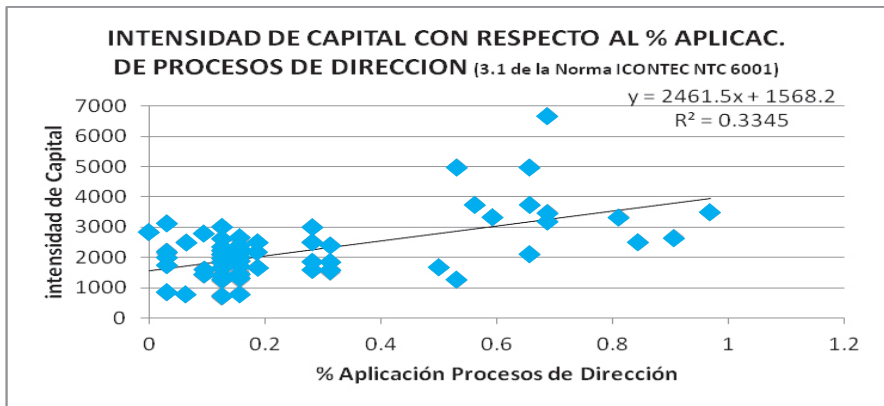
$R^2 = SC \text{ Reg} / SC_y$

$R^2 = 0.334$

El 33.4% del total de la variación muestral de la "Intensidad de Capital" se explica por el "% de Aplicación de los Procesos de Dirección" dentro del PROCESO DE GESTIÓN DE CALIDAD.

El 66.6% restante de la variación se debe a otras causas.

Figura 2.- Gráfico de dispersión Intensidad de Capital con respecto al % de aplicación de Procesos de Dirección.





Prueba de Hipótesis para comprobar la existencia de la pendiente
Prueba de significación con el **0.99** de confianza, o 99.0% de confianza

Hipótesis nula: $H_0 : b_1 = 0$ (pendiente = cero)

Hipótesis alternativa: $H_1 : b_1 \neq 0$ (pendiente es diferente de cero)

Regla de decisión para la pendiente:

Rechazar H_0 , si $t_{calculado}$ es mayor que $t_{teórico}$

Datos Estimadores

$b_1 = 2461.5$ $t_{calculado}$

$S_{b_1} = 395.7$

$|t| = |b_1 / S_{b_1}| = 6.22$

Grados de libertad = $(n - 2) = 77$

Nivel de confianza = $0.99 = 99\%$

Error/2 = $(1 - \text{conf.})/2 = 0.005$

$t_{teórico}$
 $t_{(n-2), \text{error}/2} = 2.89$

Como $|t| = 6.221$ es mayor que $t_{(n-2), \text{error}/2} = 2.89$, entonces se RECHAZA la Hipótesis nula, "Ho : pendiente igual a cero", y se ACEPTA la Hipótesis alternativa "H1 : pendiente diferente de cero", lo que significa que hay pendiente, es decir que "LA APLICACIÓN DE PROCESOS DE DIRECCIÓN" explica o determina la "INTENSIDAD DE CAPITAL".

LISTA DE FACTORES DENTRO DE LA GESTIÓN DE CALIDAD QUE INFLUYEN SOBRE LA PRODUCTIVIDAD O COMPETITIVIDAD.

El listado se forma a partir del Cuestionario inicial utilizado para las encuestas de la variable independiente.

El plan inicial fue, seleccionar los factores vitales de la división con mayor variación utilizando diagramas de Pareto, Recordemos que la variable: Porcentaje de Aplicación del Sistema de Gestión (variable X), se dividió en tres partes y la de mayor variabilidad fue "PROCESOS DE DIRECCIÓN".

Al socializar los resultados obtenidos, previo el análisis prospectivo, se considera que sería de mucha utilidad, realizar el mismo análisis a las tres divisiones de la variable independiente, es decir agregar el análisis a las divisiones: Procesos Operativos y Procesos de Apoyo, Tabla 19 y Tabla 20).



Tabla 8 Listado de factores “POCOS VITALES” para el modelo de gestión

MODELO DE GESTIÓN PARA MICRO EMPRESAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS		
ANÁLISIS PROSPECTIVO		
REQUISITOS QUE NO SE CUMPLEN CON MAYOR FRECUENCIA (POCOS VITALES - PARETO)		
No.	TITULO LARGO	TITULO CORTO
1	La empresa "NO" se orienta a la mejora continua	MejCont
2	La empresa "NO" se orienta a la satisfacción del cliente	SatClien
3	La empresa "NO" tiene Manual de Mantenimiento	ManualMant.
4	La empresa "NO" tiene Procedimiento para Selección de Personal	SeleccPers
5	La empresa "NO" tiene Manual de Producción	ManualProd
6	La empresa "NO" tiene cultura de Pago de tributos	Pag Tribut
7	La empresa "NO" tiene Manual de Calidad	Manual Calif
8	La empresa no produce lo que el cliente pide (Requisitos del cliente)	Req Clien
9	La empresa "NO" realiza Contabilidad Interna	Contab.
10	No se realiza Planificación estratégica	PlanifEstrat
11	No tiene Procesos de apoyo (financiero, mantenimiento, logística, comercialización)	Proc.Apoy
12	No tienen un procedimiento base que guíe su elaboración (procedimiento de procedimientos)	Proced.Base
13	Los procedimientos carecen de los objetivos	Obj.
14	Los procedimientos carecen de los requisitos	Req.
15	No se analiza ni se evalúa, la satisfacción del cliente;	RevSatClien
16	No se analiza ni se evalúa, el desempeño de los procesos para la organización;	RevProc.
17	No se analiza ni se evalúa, el cumplimiento de la estrategia organizacional, incluyendo el uso de indicadores;	RevDesemp
18	Acciones preventivas para evitar la ocurrencia de problemas potenciales,	AccPrev
19	Proyectos para mejorar el desempeño;	Mej del Desemp
20	Acciones correctivas para eliminar las causas de los problemas detectados;	AccCorr
21	Análisis de causas y acciones para eliminarlas, responsables, tiempos de ejecución, recursos y resultados esperados.	CausaEfecto
22	No se determina la relación costo-beneficio	CostoBenef
23	En la Gestión Comercial no se investiga las necesidades y expectativas del mercado objetivo;	NecesClien
24	No se realiza un seguimiento y servicio posterior a la entrega, incluyendo la atención de quejas y reclamos;	ServPostVent
25	No se analiza la competencia ni se determina las ventajas competitivas;	Compet
26	No se evalúa la satisfacción de las necesidades del cliente,	SatisClien
27	No se formaliza con un contrato, los acuerdos y compromisos con los clientes, (productos, condiciones de entrega y condiciones comerciales)	ContratVenta
28	La empresa no define ni documenta las especificaciones	Especif
29	La empresa no cuenta con un Manual de Proceso, por etapa	ManualProc
30	No se establece un Plan de Diseño para cambios en las características de sus productos.	PlanDiseñ
31	Durante la ejecución del plan de diseño, no se generan registros de revisión de cada etapa (objetivos del diseño, verificación y validación de resultados).	RegPlanDiseñ
32	No define y documenta el proceso de compra del producto (materias primas, insumos, productos terminados, etc.)	ProcCompra
33	No se define y documenta los criterios de selección de los proveedores y registro de su cumplimiento;	SeleccProveed
34	No se define y documenta las especificaciones del producto que se va a comprar, teniendo en cuenta las normas nacionales o internacionales	Compras
35	No se verifica que el producto adquirido cumple los requisitos de compra especificados;	ContCalidComp
36	No se cuenta con un programa de producción	Prog Producc
37	Dependiendo del tipo de producto, la empresa no realiza Control de Calidad al Proceso	ContCalidProc
38	La empresa no realiza Gestión de Recursos Humanos	Gest R,H
39	La empresa no tiene un Procedimiento para el manejo de la información	Proced Man Inf
40	La empresa no realiza una adecuada Gestión Financiera	GestFinanc



MODELO DE GESTIÓN PARA MICRO EMPRESAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS		
ANÁLISIS PROSPECTIVO		
REQUISITOS QUE NO SE CUMPLEN CON MAYOR FRECUENCIA (POCOS VITALES - PARETO)		
No.	TÍTULO LARGO	TÍTULO CORTO
1	La empresa "NO" se orienta a la mejora continua	MejCont
2	La empresa "NO" se orienta a la satisfacción del cliente	SatClien
3	La empresa "NO" tiene Manual de Mantenimiento	ManualMant
4	La empresa "NO" tiene Procedimiento para Selección de Personal	SeleccPers
5	La empresa "NO" tiene Manual de Producción	ManualProd
6	La empresa "NO" tiene cultura de Pago de tributos	Pag Tribut
7	La empresa "NO" tiene Manual de Calidad	ManualCalid
8	La empresa no produce lo que el cliente pide (Requisitos del cliente)	Req Clien
9	La empresa "NO" realiza Contabilidad Interna	Contab.
10	No se realiza Planificación estratégica	PlanifEstrat
11	No tiene Procesos de apoyo (financiero, mantenimiento, logística, comercialización)	Proc.Apoy
12	No tienen un procedimiento base que guíe su elaboración (procedimiento de procedimientos)	Proced.Base
13	Los procedimientos carecen de los objetivos	Obj.
14	Los procedimientos carecen de los requisitos	Req.
15	No se analiza ni se evalúa, la satisfacción del cliente;	RevSatClien
16	No se analiza ni se evalúa, el desempeño de los procesos para la organización;	RevProc.
17	No se analiza ni se evalúa, el cumplimiento de la estrategia organizacional, incluyendo el uso de indicadores;	RevDesemp
18	Acciones preventivas para evitar la ocurrencia de problemas potenciales.	AccPrev
19	Proyectos para mejorar el desempeño;	Mej del Desemp
20	Acciones correctivas para eliminar las causas de los problemas detectados;	AccCorr
21	Análisis de causas y acciones para eliminarlas, responsables, tiempos de ejecución, recursos y resultados esperados.	CausaEfecto
22	No se determina la relación costo-beneficio	CostoBenef
23	En la Gestión Comercial no se investiga las necesidades y expectativas del mercado objetivo.	NecesClien
24	No se realiza un seguimiento y servicio posterior a la entrega, incluyendo la atención de quejas y reclamos;	ServPostVent
25	No se analiza la competencia ni se determina las ventajas competitivas;	Compet
26	No se evalúa la satisfacción de las necesidades del cliente.	SatisClien
27	No se formaliza con un contrato, los acuerdos y compromisos con los clientes, (productos, condiciones de entrega y condiciones comerciales).	ContratVenta
28	La empresa no define ni documenta las especificaciones	Especif
29	La empresa no cuenta con un Manual de Proceso, por etapa	ManualProc
30	No se establece un Plan de Diseño para cambios en las características de sus productos.	PlanDiseñ
31	Durante la ejecución del plan de diseño, no se generan registros de revisión de cada etapa (objetivos del diseño, verificación y validación de resultados).	RegPlanDiseñ
32	No define y documenta el proceso de compra del producto (materias primas, insumos, productos terminados, etc.)	ProcCompra
33	No se define y documenta los criterios de selección de los proveedores y registro de su cumplimiento.	SeleccProveed
34	No se define y documenta las especificaciones del producto que se va a comprar, teniendo en cuenta las normas nacionales o internacionales.	Compras
35	No se verifica que el producto adquirido cumple los requisitos de compra especificados;	ContCalidComp
36	No se cuenta con un programa de producción	Prog Producc
37	Dependiendo del tipo de producto, la empresa no realiza Control de Calidad al Proceso	ContCalidProc
38	La empresa no realiza Gestión de Recursos Humanos	Gest R.H.
39	La empresa no tiene un Procedimiento para el manejo de la información	Proced Man Inf
40	La empresa no realiza una adecuada Gestión Financiera	GestFinanc





ANÁLISIS PROSPECTIVO

Con el análisis prospectivo se identificó los factores críticos que inciden con mayor fuerza sobre el desempeño de la empresa, para ello seguimos el siguiente proceso:

Se formó un equipo de trabajo de expertos, gente que entienda y conozca el funcionamiento de una microempresa y/o esté involucrada directamente con una de ellas y sobre todo quiera contribuir con su adelanto.

Utilizando como base el listado de factores “POCOS VITALES” para la variable independiente, (Tabla 21), se diseñó una matriz cuadrada de doble entrada con 40 filas y 40 columnas.

En tres reuniones, el equipo de trabajo formado, definió las relaciones de INFLUENCIA o DEPENDENCIA DIRECTA de cada factor sobre los otros, es decir se analizó 1600 pares de factores, para formar la MATRIZ DE INFLUENCIAS DIRECTAS (MID) (Tabla 22)

Las influencias se puntúan de 0 a 3, con la posibilidad de señalar las influencias potenciales:

0: Sin influencia

1: Débil

2: Media

3: Fuerte

P: Potencial

Estos valores se ingresaron al Programa MIC-MAC, (Matriz de Impactos Cruzados Multiplicación Aplicada para una Clasificación), para obtener el Plano de Influencias / Dependencias Indirectas y Potenciales (Figura 11)

Los factores que se ubican en el cuadrante superior derecho, y más alejados del origen, son los factores que DEBEN considerarse como CRÍTICOS, (factores dentro de la circunferencia), son los factores que deben ser planificados e implementados dentro de la empresa en forma urgente y deben considerarse dentro de la planificación estratégica de la misma.

Figura 3.- Plano de Influencia Dependencia indirectas potenciales
 Nota. Fuente: Programa MIC MAC Versión 6.1.2.-2003/2004, Godet M., Reporte

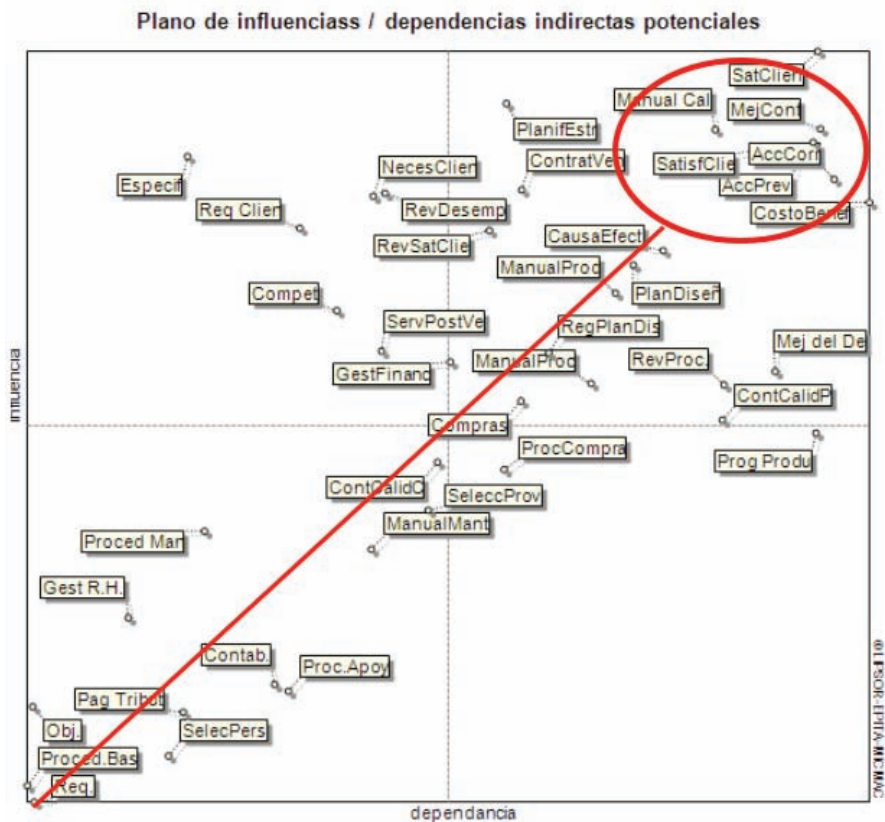


Tabla 9. Factores Críticos Determinados Mediante Análisis Prospectivo (Mic-Mac).
Nota. Fuente: Programa MIC MAC Versión 6.1.2.-2003/2004, Godet M., Reporte

ORDEN DE PRIORIDAD	TITULO LARGO	TITULO CORTO
1	La empresa "NO" se orienta a la satisfacción del cliente	SatClien
2	La empresa "NO" se orienta a la mejora continua	MejCont
3	La empresa "NO" tiene Manual de Calidad	Manual Calid
4	Acciones correctivas para eliminar las causas de los problemas detectados;	AccCorr
5	Acciones preventivas para evitar la ocurrencia de problemas potenciales.	AccPrev
6	No se evalúa la satisfacción de las necesidades del cliente.	SatisfClien
7	No se determina la relación costo-beneficio	CostoBenef
8	Análisis de causas y acciones para eliminarlas, responsables, tiempos de ejecución, recursos y resultados esperados.	CausaEfecto
9	No se establece un Plan de Diseño para cambios en las características de sus productos.	PlanDiseñ
10	La empresa no cuenta con un Manual de Proceso, por etapa	ManualProc
11	Durante la ejecución del plan de diseño, no se generan registros de revisión de cada etapa (objetivos del diseño, verificación y validación de resultados)	RegPlanDiseñ
12	La empresa "NO" tiene Manual de Producción	ManualProd
13	No se define y documenta las especificaciones del producto que se va a comprar, teniendo en cuenta las normas nacionales o internacionales	Compras

ANÁLISIS DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

Para analizar la productividad de las micro y pequeñas empresas del sector alimenticio en Ambato, se utilizó los promedios de los indicadores tanto de la Productividad Laboral como de la Pro-

ductividad del Capital.

Tabla 10. Indicadores de productividad para las micro y pequeñas empresas del sector alimenticio, encuestadas.

INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD	TOTAL ENCUESTADOS	PARAMETROS A NIVEL NACIONAL			DIRECC. IDEAL
		SECTOR PRODUCTOS ALIMENTICIOS	SECTOR ELABORACION DE BEBIDAS	TODO EL SECTOR MANUFACTURERO	
PRODUCTIVIDAD LABORAL					
Valor agregado -VA- (ventas - materias primas)	3,429,292.0				↑
Valor agregado (%)	58.9%	35.4%	41.0%	34.6%	↑
Productividad media Laboral (VA / número de trabajadores)	7,455.0	36,546	39,103	34,664	↑
Costo laboral unitario (costo laboral/ventas)	42.7%	8.0%	12.1%	9.6%	↓
Competitividad costo laboral (VA/Costo Laboral)	1.4	4.4	3.4	3.6	↑
PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL					
Productividad media del capital (VA/Activos Fijos)	2.7	1.1	0.7	0.9	↑
Intensidad del Capital (Activos Fijos/número de personal)	2,764.2	33,246	58,069	38,035	↓
Tasa del excedente (remuneraciones/Activos fijos)	2.0	0.25	0.20	0.25	↓
Productividad Total (Ventas/materias primas)	2.4	1.5	1.7	1.5	↑

Se representa el Valor Agregado (VA) en porcentaje y el Costo Laboral Unitario (valor que se invierte en pagos laborales por cada 100 USD que se vende).

El Valor Agregado: promedio de las empresas encuestadas, 58,9% es superior al obtenido en el sector alimenticio 35.4%, en el sector de bebidas 41.0% e incluso en el sector manufacturero 34.6%, lo cual es excelente, pues mientras más alto, es mejor.

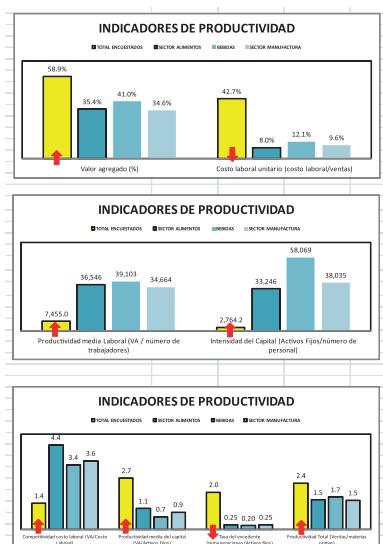
Costo Laboral unitario: indica cuanto se invirtió en pago a trabajadores por cada 100 dólares en ventas. Mientras más bajo sea, es mejor. En las organizaciones estudiadas se determinó un

valor alto 42.7%, con respecto al sector alimenticio 8.0%, sector bebidas 12.1% y sector manufacturero 9.6%.

Lo anterior se explica debido a que, en las micro y pequeñas empresas los procesos son eminentemente manuales, con mayor cantidad de gente por unidad producida, causando una elevación en el costo laboral.

Las empresas medianas y grandes, generalmente cuentan con máquinas que sustituyen la mano de obra, bajando los costos de nómina.

Figura 4.- Valor Agregado - Costo Laboral Unitario (comparados con tres sectores empresariales)



Donde, se representó los indicadores de productividad:

Productividad media laboral:

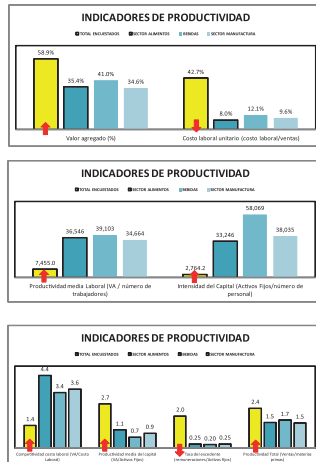
llamada también competitividad laboral, nos indica el Valor Agregado por trabajador, mientras más alto es mejor. En las micro y pequeñas empresas se crea menos valor agregado por trabajador (7 455 USD), que el sector alimenticio (36 546 USD), el sector bebidas (39 103 USD) y en general el sector manufacturero (34 664 USD), lo cual implica que el sector analizado es menos competitivo.

Intensidad de Capital: representa los dólares invertidos en activos por trabajador, las empresas encuestadas invierten menos que las organizaciones con las que se comparan, 2 764 dólares/trabajador, respecto de 33 246

dólares, 58 069 dólares y 38 035 dólares por trabajador en el sector alimentos, bebidas y manufactura respectivamente. Una mayor intensidad de capital sería muy beneficiosa para las empresas por que genera mayor valor agregado.

Los valores obtenidos para estos indicadores de productividad, demuestran que las empresas analizadas deberían producir más con el mismo personal, o producir lo mismo pero con menos personal, o lo que es mejor, PRODUCIR MAS CON MENOS PERSONAL.

Figura 13.- Productividad media laboral o competitividad laboral – intensidad del capital (comparados con tres sectores empresariales)





En la Figura 15, se graficó comparativamente los indicadores: competitividad del costo laboral, competitividad del capital, tasa del excedente y productividad total con los valores obtenidos en el sector alimenticio, sector bebidas y sector manufacturero.

Competitividad del Costo laboral: dólares agregados por cada dólar invertido en trabajadores, mientras más alto, mejor. Las empresas analizadas tienen un valor de 1.4, inferior al de los valores referenciales, 4.4 para el sector alimentos, 3.4 para el sector bebidas, 3.6 para el sector manufactura. Es necesario mejorar el trabajo.

Productividad media del capital o competitividad del capital: dólares que se agregan por cada dólar que se invierte en activos. Se encontró que las micro y pequeñas empresas de Ambato, tienen un valor más alto, 2.7, con respecto a 1.1 del sector alimentos, 0,7 del sector bebidas y 0.9 del sector manufacturero. El presente indicador demuestra que las empresas analizadas, agregan más valor por cada dólar invertido, lo cual es bueno.

Tasa del excedente: dólares invertidos en nómina por cada dólar

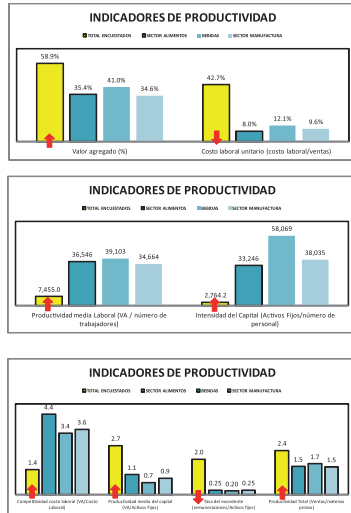
invertido en activos, mientras más bajo, mejor productividad. Se obtuvo un valor de 2.0, con respecto a 0.25 del sector alimentos, 0.20 del sector bebidas y 0.25 del sector manufacturero. Como se aprecia en el gráfico, la microempresa y artesanías, están invirtiendo más en pago al personal por cada dólar invertido en activos, que los tres sectores referenciados.

La Productividad Total: relación entre las ventas y las materias primas, mientras más alto mejor. El valor de los participantes en este estudio es 2.4, superior al 1.5 del sector alimentos, 1.7 del sector bebidas y 1.5 del sector manufacturero. Significa que se está produciendo más, con menos.

En forma general se puede afirmar que la microempresa y la artesanía, tienen un mejor desempeño empresarial que los sectores de referencia, sin embargo su esfuerzo se ve afectado por aspectos relacionados con la mano de obra, es así que todos los indicadores en donde ingresan valores relacionados con los trabajadores para su cálculo, se afectan.



Figura 14.- Competitividad del costo laboral – competitividad del capital – tasa del excedente – productividad total (comparados con tres sectores empresariales)



CONCLUSIONES

Las micro y pequeñas empresas del sector alimentos que laboran en Ambato, tienen muchos factores en contra, que limitan su desempeño y desarrollo empresarial.

El Análisis Prospectivo, permitió identificar trece factores críticos, en su sistema de gestión, que no les permite laborar con calidad, obtener productos competitivos y sobre todo, les reduce sus beneficios, afectando su forma de vida.

En forma específica se puede concluir:

Utilizando una encuesta para la variable independiente: % de Aplicación del Sistema de Gestión de Calidad, dividida en tres procesos, Procesos de Dirección, Procesos Operativos y Procesos de Apoyo, se han determinado cuarenta factores (de ochenta y tres de la encuesta) que definen el funcionamiento de los procesos productivos y administrativos de las micro y pequeñas empresas del



sector alimentario en la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua.

Valiéndonos del Análisis Estructural del Método Prospectivo, programa MIC MAC (Matriz de Impactos Cruzados Multiplicación Aplicada para una Clasificación), se identificó diez factores o variables críticas y motrices, que influyen sobre el nivel de productividad de las MICRO y PEQUEÑAS EMPRESAS:

La empresa "NO" se orienta a la satisfacción del cliente

La empresa "NO" se orienta a la mejora continua

La empresa "NO" tiene Manual de Calidad

Acciones correctivas para eliminar las causas de los problemas detectados;

Acciones preventivas para evitar la ocurrencia de problemas potenciales.

No se evalúa la satisfacción de las necesidades del cliente.

No se determina la relación costo-beneficio

Análisis de causas y acciones para eliminarlas, responsables, tiempos de ejecución, recursos y resultados esperados.

No se establece un Plan de Diseño para cambios en las características de sus productos.

La empresa no cuenta con un Manual de Proceso, por etapa

El Sistema de Calidad sugerido para la aplicación en micro y pequeñas empresas por la Norma Colombiana NTC 6001, el sello Hace Bien del Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad del Ecuador es aplicado por las empresas encuestadas, en el 39% de su contenido. Los Procesos de Dirección el 25%, los Procesos Operativos el 45%, y los Procesos de Apoyo el 54%.

Con respecto a la variable dependiente, para definir la competitividad medida en términos de productividad, se utilizó el Valor Agregado VA, (diferencia entre ventas y materias primas), implica creación de riqueza, permite evaluar una empresa, comparándola con otras consideradas como líderes, o con valores sectoriales al cual pertenece dicha empresa.

El Valor agregado en el conjunto de empresas encuestadas, representó el 58.9% de las ventas totales, en el Sector Productos Alimenticios es el 35.4%, el Sector Bebidas, el 41.0% y en el total del Sector Manufacturero, el 34.6%. Como puede verse, la microempresa genera mayor Valor Agregado que los sectores de comparación, lo cual es bueno.

Lamentablemente por ser empresas eminentemente manuales, emplean mayor cantidad de mano de obra (relativamente) por unidad producida, lo que determina bajos niveles de produc-



tividad en los indicadores que utilizan el factor mano de obra para sus cálculos, diluyendo los esfuerzos en la consecución de un alto Valor Agregado.

Costo Laboral Unitario, relación entre el costo laboral y las ventas, representa la nómina total en dólares por cada 100 dólares que se venden. En las empresas encuestadas se invirtieron el 42.7% de sus ventas en pago a trabajadores, frente al 8%, 12.1% y 9.6%, de los sectores alimentos, bebidas y manufactura respectivamente.

Competitividad del Costo Laboral, relación entre el Valor Agregado y la nómina, representa la cantidad de creación de riqueza en dólares por dólar invertido en pago a trabajadores. Las empresas encuestadas tuvieron un promedio de 1.4, con respecto al 4.4 del sector alimentos, 3.4 del sector bebidas y 3.6 del sector manufactura, es decir que los sectores de referencia son dos y hasta tres veces, más competitivos laboralmente.

En el presente estudio, se detectó a más de problemas técnicos, problemas de comportamiento, tales como:

Renuencia a llevar una contabilidad formal, y con ello desinformación sobre el rendimiento real de la empresa.

Renuencia a la capacitación, consideran una pérdida de tiempo productivo.

Renuencia a la asociatividad, el 74% de las micro y pequeñas empresas no pertenecen a ningún gremio, son autónomas.

Renuencia a compartir información, en la mayoría de casos, no disponen de datos que pueda utilizarse como información y quienes tienen no la aprovechan y/o no la comparten, por lo que es un desperdicio.

Renuencia a formalizar su trabajo, generalmente son empresas de tipo familiar, en donde el uso del esfuerzo no es considerado contablemente (trabajan sin remuneración, el dueño, la esposa, los hijos, etc.), con los consecuentes errores en la determinación de la rentabilidad.

Lo anterior, debería mitigarse con capacitación en aspectos administrativos y operativos, pero sobre todo con la creación de competencias en quienes administran dichas empresas. La universidad juega un papel importante en dicho cometido pues cuenta con el conocimiento necesario para actuar directamente en la solución de dichos problemas.

El estudio realizado refleja la realidad de las micro y pequeñas empresas en el sector alimentos, recomendamos ampliar el estudio a otros sectores y a otros espacios, incluyendo la pequeña y mediana empresa.



BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez, A. C. (1990). "La administración de personal". Cuarta edición. Bogotá: Taller Gráfico.
- Centro de Investigaciones Económicas y de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Estudios Sectoriales y de la micro, pequeña y mediana empresa, (2012): "Factores determinantes de acceso y racionamiento del crédito en las MIPYMES ecuatorianas". Coordinación: Hugo Jácome, Investigación: María Elena Granda B., Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, (R.O. 351 - diciembre 2010), Libro III – Título I – Capitulo 1 - Artículo 53.
- Dirección General de Asuntos del Personal Académico, UNAM, (2009), "Herramientas para el Análisis Prospectivo Estratégico. Aplicaciones MIC MAC, MIC Y MACTOR", Working Papers 11, Prospectiva Política, México, D. F
- En Cereceda C., (2005), "Métodos y técnicas de la Prospectiva", División Planificación Regional, Departamento Planificación y Gestión en el Territorio del Ministerio de Planificación, Gobierno de Chile.
- FLACSO, (2012) Centro de Investigaciones Económicas y de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Estudios Sectoriales y de la micro, pequeña y mediana empresa: "Perfil del trabajador del sector textil visto desde la perspectiva del empresario de la pequeña y mediana industria de la provincia de pichincha", Coordinación: Hugo Jácome, Investigación: Verónica Flores.
- FLACSO, (2012) Centro de Investigaciones Económicas y de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Estudios Sectoriales y de la micro, pequeña y mediana empresa: "Factores determinantes de acceso y racionamiento del crédito en las MIPYMES ecuatorianas", Coordinación: Hugo Jácome, Investigación: María Elena Granda B.
- Gómez M., García D. y Hernández S. (2009): "Restricciones a la financiación de la pyme en México: una aproximación empírica". Núm. 57, vol. XXIV. Universidad Autónoma Metropolitana – Azcapotzalco. México, pp. 217-38.
- Guaipatín, C. (2003). "Observatorio Mipyme compilación estadística para 12 países de la región", Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D. C.
- Harvey, M. y Ch.Wendel (2006). SME Scoring: "Key Initiatives, Opportunities and Issues", Boletín World Bank, No. 38995.



- Magill, J., y Meyer R. (2005), (para revisión de la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos de América). "Microempresas y Microfinanzas en Ecuador - Resultados del Estudio de Línea de base de 2004", (documento preparado para revisión de la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos de América)
- Markusen, J. (1992), "Productivity, Competitiveness, Trade Performance and Real Income: "The Nexus Among Four Components, Supply and Services Canada", Ottawa.
- McFetridge, D.G. (1995), "Competitiveness: Concepts and Measures", Occasional Paper No. 5, Carleton University, Canada.
- Ministerio de Coordinación de la Producción Empleo y Competitividad, (2012), "Reglamento general que establece el régimen jurídico para la certificación y el uso adecuado de los sellos "hace bien y hace mejor".
- Ministerio de Coordinación de la Producción Empleo y Competitividad, (2010), "Protocolo para el sello hace bien - guía de autoevaluación", Segunda Edición, Quito-Ecuador – vigencia 2012
- Ministerio de Coordinación de la Producción Empleo y Competitividad, (2010), "Protocolo para el sello hace mejor - guía de autoevaluación", Segunda Edición, Quito-Ecuador – vigencia 2012.
- Ministerio de Coordinación de la Producción. Empleo y Competitividad, (2012), "Reglamento general que establece el régimen jurídico para la certificación y el uso adecuado de los sellos "hace bien y hace mejor", Título 2 – Capítulo 5 – Artículo 5
- Norma ICONTEC-NTC-6001:"MODELO DE GESTIÓN PARA MICRO EMPRESAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES)"
- OECD (1992), "The Technology and the Economy", Paris.
- Padilla Ramón, (2006), en el Taller: "Instrumentos de medición de la competitividad", (Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL, Sede Subregional México)
- Porter, M. (1990), "The Competitive Advantage of Nations, The Free Press", New York.
- Quintal, Alberto y Sansores, Edgar (2009). "El sistema nacional de garantías Pyme y su contribución al crecimiento económico en México 2003-2008". Facultad de economía de la Universidad de Yucatán
- Salas, Alex (2010). "PYMES y el comercio internacional". Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas de la UNMSM. Peru.
- Scarone Carlos, (2002), "Tecnologías de



- Información y comunicación en las PYME uruguayas”, Santiago de Chile, División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL (documento previo).
- Seminario-Taller: Mecanismos de promoción de exportaciones para las pequeñas y medianas empresas en los países de la ALADI. Montevideo - Uruguay, 13 y 14 de septiembre de 2001, “Situación y Desempeño de las PYMES de Ecuador en el Mercado Internacional”, Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha – CAPEIPI, Ponencia: Marco Barrera
- Torres Rodríguez Luis (2005), “Creación y Formalización de la Microempresa Civil”, Publicación No. 10, 5ª. Edición, Ed. Qualityprint, Quito, Ecuador.
- Valencia R., Marino (2008 diciembre). “Software TH SIMUL para el diagnóstico de la gestión del talento humano en las organizaciones”. En 14ª. Convención Científica de Ingeniería y Arquitectura (CD), (pp. 476-482). CUJAE, La Habana Cuba
- Wilson F., Briones Á., Troncoso M., González L., (2004), Programa de Prospectiva Tecnológica de Chile Innova, informe: “Prospectiva Chile 2010 – La Industria Chilena de Software”. Disponible en Internet: <http://www.inf.udec.cl/~mvaras/Educacion/Prospectiva-Software.pdf>, revisado en julio 2013



ANEXOS

Anexo 1: Valor de la producción (miles de dólares). Año 2008

CIIU3^a	Descripción	Producción	%
15	Elaboración de productos alimenticios	7.266.366	42,6
24	Fabricación de sustancias y productos químicos.	1.319.834	7,7
27	Fabricación de metales comunes.	1.253.977	7,3
25	Fabricación productos de caucho y de plástico.	1.018.849	6,0
34	Fabricación vehículos, automotores, remolques.	980.370	5,7
26	Fabricación otros productos minerales no metálicos	931.168	5,5
21	Fabricación papel y de productos de papel.	859.185	5,0
15A	Elaboración de bebidas.	816.306	4,8
28	Fabricación producción, elaboración de metal, excepto maquinaria	516.856	3,0
20	Producción madera y productos de madera.	423.467	2,5
17	Fabricación de productos textiles.	366.436	2,1
22	Act. edición de impresión y reproducción	315.695	1,8
29	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	258.327	1,5
36	Fabricación de muebles; industrias manufacturera n.c.p.	199.049	1,2
18	Fabricación prendas vestir; adobo/teñido pieles.	198.259	1,2
31	Fabricación máquinas y aparatos eléctricos n.c.p.	179.635	1,1
19	Curtido/adobo de cueros; fabricación Maletas	111.222	0,7
16	Elaboración de productos de tabaco.	31.383	0,2
35	Fabricación otros tipos de equipos de transporte.	12.069	0,1
33	Fabricación instrumentos médicos, ópticos.	10.161	0,1
32	Fabricación equipos y aparatos de radio, tv.	4.344	0,0
30	Fabricación máquinas de oficina, contabilidad e informática	290	0,0
TOTAL MANUFACTURA		17.073.249	100,0

A LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL CAPITAL LE IRÍA BIEN LA INTERIORIZACIÓN EN LO DOMÉSTICO

INTERIORIZATION IN THE DOMESTIC WOULD SUIT
THE CAPITAL INTERNATIONALIZATION

IVONNE TÉLLEZ P.¹

Recibido 27 de julio de 2014
Aceptado 16 de agosto de 2014

1. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Facultad de Comunicación, Lingüística y Literatura, Escuela Multilingüe de Negocios y Relaciones Internacionales, Quito, Ecuador (itellez783@puce.edu.ec).



A LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL CAPITAL LE IRÍA BIEN LA INTERIORIZACIÓN EN LO DOMÉSTICO

Ivonne Téllez P.

PALABRAS CLAVES: globalización, género, derechos, pobreza, inequidad, mercantilismo

KEY WORDS: globalization, gender, rights, poverty, inequality, commodification

RESUMEN

Este artículo se propone describir los problemas más significativos que la globalización de la economía ha traído consigo y que han tenido mayor impacto en los derechos de las mujeres. En particular, la discusión se centra en los puntos críticos identificados a través de la exploración del concepto de la Feminización de la Pobreza y la relación existente con la Economía de los Cuidados, analizando el contexto en el que se han desarrollado en la misma manera en que la inequidad de género sistemática ha sido difundida.

ABSTRACT

This paper seeks to describe the major problems that economic globalization has brought and that have had the greatest impact on women's rights. In particular, discussion focuses on critical points through the exploration of the concept of the Feminization of Poverty and the existing relationship with the Economy of care, analyzing the context in which they have developed in the same way that systematic gender inequality has been spread.



INTRODUCCIÓN: EL IMPACTO DE LA GLOBALIZACIÓN CON UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO

La globalización afecta a hombres y mujeres de manera distinta. Los fenómenos que constituyen la globalización han tenido un impacto decisivo en el empobrecimiento de las mujeres ubicándolas en una situación desventajosa frente a su opuesto en la sociedad moderna. Factores como el género, la raza, la edad, dentro del mercantilismo globalizado, influyen de manera directa en el nivel de pobreza y determinan en gran medida la vulnerabilidad de ciertos grupos a soportarla (CEPAL-Unifem, 2004). De igual manera dentro de la dinámica económica global, condiciones como la desigualdad en las oportunidades que ellas tienen como género para acceder a los recursos materiales y sociales (propiedad de capital productivo, trabajo remunerado, educación y capacitación), así como a participar en la toma de las principales decisiones políticas, económicas y sociales (Bravo, 1998 p.63) restringen el desarrollo equitativo de géneros. “Concretas y brutales desigualdades que el neoliberalismo ha ido profundizando y construyendo entre nosotras, a lo que la crisis capitalista significa para las mujeres que no tienen pan, ni trabajo, ni salud, ni educación, ni derechos, a los sinuosos caminos en la conquista de mínimos

avances legales, a los procesos a través de los cuales los derechos, la mayor parte de las veces, lo son para pocas, y en esa medida no son sino privilegios” (Ciriza, 2006 p. 45).

La sociedad contemporánea ha reconocido que el aseguramiento del goce efectivo de los derechos humanos contempla su reconocimiento a las mujeres como un factor para el desarrollo. Sin embargo, la aceptación tácita del papel femenino asignado al trabajo doméstico es una constante que cuestiona este reconocimiento. Las políticas públicas mundiales a nivel histórico han obedecido a un modelo patriarcal que invisibiliza a la mujer o en otros casos, asume la uniformidad de las necesidades entre géneros, que igualan el impacto de las políticas, de tal forma que el análisis desde la perspectiva del género se torna innecesario.

En los últimos años el diseño de políticas neoliberales y la aplicación en los países en vías de desarrollo con sus efectos colaterales profundizaron las desigualdades; el reparto injusto del cuidado entre hombres y mujeres afectó de manera crítica pues la relación entre cuidados, reproducción y vida política ha puesto en jaque a la mujer que



ve su papel limitado a unas esferas de cuidado plenamente definidas. Así, las ambivalencias de la globalización tienen que ver también con los impulsos y dinámicas que provocan sus diferentes dimensiones, en lo económico pero también en lo político, lo cultural y lo cotidiano. Impacta creencias e identidades, produciendo cambios notables en las instituciones que norman las relaciones entre mujeres y hombres, en lo doméstico y lo sexual. Modifica su auto percepción y su condición de sujetos de derecho, transformando las subjetividades sociales y ampliando los espacios y sitios de transformación: la vida cotidiana por un lado y los sistemas globalizados por otro (Giddens, 1996; Guzmán, 2001).

En nombre del desarrollo, las decisiones que se han tomado en muchos sentidos han menospreciado el sentido básico de los derechos humanos de las mujeres, los procesos de globalización contienen un conjunto de múltiples dinámicas y procesos sociales ambivalentes. Al estar hoy hegemonizados por una forma particular de globalización –de orientación neoliberal– han producido nuevos conflictos y nuevas y dramáticas exclusiones. Para consolidar su

desarrollo hegemónico, han necesitado subordinar la política a la economía, y los intereses ciudadanos a los intereses y lógicas del mercado, en un marco de democracia de muy baja intensidad. Privilegiar el mercado como regulador de las relaciones e interacciones sociales ha tendido a minimizar la función integradora de los Estados, debilitando su carácter de mediador de la conflictividad social, modificando el contenido de su accionar democrático. Este énfasis en el mercado ha tenido también efectos perversos sobre las concepciones de ciudadanía, al percibirla como acceso individual al mercado y como expresión de capacidad de consumo y no de su característica de categoría política y práctica portadora de derechos. (Vargas, 2009 p.9) Análisis feministas sobre globalización nos evidencian cómo la política económica, los movimientos sociales, la formación de identidades y los asuntos del sujeto son generalmente indesligables unos de otros. Las ambivalencias y múltiples sentidos de la globalización tienden a producir nuevas distorsiones de género al mismo tiempo que subvierten otras, dando pie a nuevas dinámicas de exclusión e inclusión. (Vargas, 2009, p. 10)



ACERCAMIENTOS AL MARCO CONCEPTUAL DE LA FEMINIZACIÓN DE LA POBREZA

El concepto de Feminización de la Pobreza nace al finalizar la década de los 70's en Estados Unidos, atribuido a Diana Pearce, quien denominó así a la tendencia del incremento de la pobreza entre las mujeres en dicho país. Hacia la década de los 90's el concepto adquirió fuerza al ser contemplado en el discurso de desarrollo internacional y fue reconocido por las Naciones Unidas como un fenómeno global. En el año 1995, en la Conferencia de las Naciones Unidas para la Mujer, fue anunciado que las mujeres representaban a más del 50% de la población más pobre del planeta, lo que dio paso a que en la Plataforma para la Acción de Beijing se considerara la pobreza de la mujer como un problema prioritario dentro de la agenda.

Que las mujeres sólo posean el 1% de la propiedad mundial (Banco Mundial, 1990) no sorprende si se tiene en cuenta que la historia de los derechos civiles de las mujeres se ha visto afectada por la poca o nula participación hasta mediados del siglo pasado, ampliadose desde 1960 con el reconocimiento de derechos de propiedad y potestad legal. En este mismo sentido, históricamente la mujer soporta una mayor carga laboral, accede con mayor dificultad

a la educación y al estar enfocada en el cuidado, su tiempo de dedicación a actividades remuneradas disminuye considerablemente.

En el último informe del Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional (IFC) de septiembre de 2013 se concluye que los obstáculos legales para la inclusión económica femenina han disminuido durante los últimos 50 años a nivel mundial, no obstante, existen nutridas evidencias que continúan dificultando la participación de la mujer en la economía especialmente en el Oriente Medio, Norte de África, África del Sur del Sahara y Asia Meridional. (King, 2013)

El ámbito político, dentro de este contexto, ha marginado a las mujeres en un grupo vulnerable debido a que convivimos en un mundo con estructuras de dominación patriarcales que destinan a la mujer a permanecer en un bajo nivel educativo, a tener dificultad en el acceso a buena calidad de los servicios de salud. Tampoco la mujer tiene una educación sexual moderna; se ve afectada por la violencia de género; además de limitaciones a su autonomía. Todos constituyen factores inhabilitantes de acceso al mercado laboral. Conforman un cuadro

que la aísla socialmente y le limita su libertad como agente económico. La globalización es así, la expansión internacional del capital, que constituye un motor del turismo que a su vez genera otra alternativa de supervivencia precaria: la prostitución.

Es entonces la mujer protagonista del comercio informal que permite mantener bajos los costos laborales limitando la acumulación de capital incluyente, manteniéndola al margen del esquema salarial y del sistema de seguridad social. La división del trabajo sigue siendo desigual, el sistema económico busca la mano de obra barata, en la que la mano femenina alimenta el círculo de pobreza en estos tipos de trabajo precarios. Esto traduce una discriminación salarial evidente a nivel mundial en la que el mismo perfil laboral no accede a la misma remuneración cuando de géneros se trata.

La pobre inclusión de la mujer en el diseño de las políticas internacionales profundiza la desigualdad de género y la perpetuación de la Feminización de la Pobreza. La mujer ha estado siempre sub representada en los procesos de decisión globales a lo largo de la historia entre otras razones porque la misma política no ha garantizado el goce completo de sus derechos civiles y políticos, vinculándolas a otro tipo de organizaciones o movimientos sociales. Este status

pasivo ha enaltecido el contenido masculino del proceso de decisión global que ha relegado a la mujer a un papel doméstico, no reconocido como agente económico.

Marcelo Medeiros y Joana Costa proponen un acercamiento a la definición del concepto de Feminización de la Pobreza: "la Feminización de la Pobreza es un cambio en los niveles de pobreza que muestra una tendencia en contra de las mujeres o los hogares a cargo de mujeres". Su planteamiento sugiere que la conceptualización del fenómeno parta desde dos cuestionamientos; el primero, la definición de la pobreza; el segundo, qué significa feminización. La pobreza entendida como la carencia de recursos, falta de capacidades laborales, o limitaciones de la libertad como agente, el término feminización es acotado como una acción, como un proceso que implica que algo se torna femenino o más femenino (Medeiros y Costa, 2008). De acuerdo a lo anterior, asumen el concepto como relativo, y de este relativismo debe entenderse que la feminización no implica un empeoramiento de la pobreza femenina, pues, aunque la pobreza se redujera más en hombres que en mujeres aun estaríamos ante una Feminización de la Pobreza. Su propuesta considera "el fenómeno como un cambio en los niveles de pobreza con una tendencia

en contra de las mujeres o los hogares a cargo de mujeres". (Medeiros y Costa 2008 p.1)

Por su parte, José María Tortosa enfoca la Feminización de la Pobreza desde dos perspectivas: una estática y otra dinámica. La primera se entiende como la desigualdad de géneros ante la pobreza y la segunda, como el aumento de la pobreza que puede ser vista desde el "desfase" entre géneros. Cuestiona cómo el enfoque se ha reservado a enfatizar sobre la "renta monetaria en la familia monoparental" dejando de lado la relación estructural entre hombres y mujeres. Sugiere una desagregación del concepto a través de un análisis mucho más detallado. Plantea un cambio de enfoque desde la perspectiva de medición que no parta de análisis cuantitativos desde una unidad política como el PIB sino más bien, que la unidad de análisis debe ser el individuo. "No es fantasía

suponer que puede haber familias estadísticamente no-pobres (es decir, por ejemplo, que tiene un nivel de ingresos superior al 60 % de la renta mediana de su contexto) y, sin embargo, contener miembros con evidente insatisfacción de necesidades básicas, es decir, pobres" (Tortosa, 2009 p.86) No discute la dificultad que tiene el proceso de identificar estos valores agregados pero es precisamente este enfoque el que puede cuantificar la Feminización de la Pobreza desde la perspectiva del género. Es importante resaltar cómo el fenómeno no hace referencia a la mujer como género sino a las mismas mujeres en situaciones que añaden sensibilidad a la ya vulnerable naturaleza que ostentan por la discriminación de género existente "haciéndola más visible en unos casos (las de abajo) que en otros (las de arriba) y en unos países (periféricos) que en otros (centrales)". (Tortosa, 2009 p.87)

EL APORTE DE LA ECONOMÍA DE LOS CUIDADOS

El lugar preponderante del cuidado al que la mujer ha sido asignada es, sin lugar a dudas, una consecuencia de la internacionalización de la economía. Un papel tan definido y tan excluyente por sí mismo reduce considerablemente el acceso de la mujer a otras esferas de

producción y de trabajo. En este sentido, se ha entendido que la mujer está menos preparada que el hombre para asumir trabajos profesionales o técnicos, lo que genera una discriminación laboral evidente. La función doméstica persigue la felicidad, la salud y el bienestar de la

familia, y es absolutamente necesaria para mantener el funcionamiento regular del mercado capitalista, por lo cual su influencia escala al nivel macroeconómico. Los cuidados que se imparten no solo son productos medibles o tangibles, como el quehacer cotidiano, sino que se refieren a todo ese campo emocional que abarca prodigar cuidado a alguien y que contribuye al bienestar de las personas. La Economía de los Cuidados se encarga de la valoración del trabajo invisible, no mercantil, no reconocido y no valorado socialmente, desempeñado en su gran mayoría por mujeres.

Tal como Alba Carosio lo refiere: “el mantenimiento y la reproducción ampliada de la vida, y la “estructura del beneficio”, que impulsa la producción en el capitalismo tardío de consumo, se apoyan: el beneficio no podría darse sin el cuidado; sin embargo, aquel lo invisibiliza y lo somete a su propia lógica” (Carosio, 2009 p. 239). El sistema contrapone sus objetivos, de una parte prioriza la obtención de resultados individuales mercantilistas; y por otra, la necesidad del cuidado de la vida humana; sin embargo, ésta última se subordina a la primera. El cuidado es un concepto que no ha sido mercantilizado aun; se relaciona con todas aquellas acciones que otorgan bienestar a un nivel personal que no tiene un valor comercial, labor que dentro

de la dinámica del accionar moderno, ha sido depositada en las mujeres, quienes han asumido la responsabilidad del cuidado frente a las políticas mercantilistas del Estado sin que ello haya adjudicado derecho alguno. (Carosio, 2009)

Pero, ¿cuál es la relación entre la Feminización de la Pobreza y el reconocimiento que otorga la Economía de los Cuidados al status femenino? El reconocimiento del trabajo no remunerado es un paso fundamental dentro del análisis de la pobreza desde la perspectiva del género, pese a que no obedezcan a naturaleza monetaria, satisface las necesidades que contribuyen a la reproducción social, y los procesos de empobrecimiento femenino guarda relación con la disminución en el acceso a oportunidades, por las limitaciones que conlleva este trabajo. (CEPAL-Unifem, 2004).

La Economía de los Cuidados permite la visibilización del trabajo no remunerado, y la posibilidad de su reconocimiento a escala estatal, de tal manera que el efecto de la pobreza se vea minimizado a través de un diseño incluyente de la política económica. Imputar un valor al trabajo doméstico, como por ejemplo, equiparlo al valor del salario mínimo unificado, o a un costo promedio salarial, permitiría la cuantificación del trabajo femenino a la labor del cuidado, destacando su aporte dentro de

la economía del hogar, revalorizando a la mujer y empoderándola. Su esfuerzo se elevaría a la categoría de trabajo, aventajando algunos de los problemas identificados al inicio de este artículo. (CEPAL-Unifem, 2004)

En este sentido, las acciones y políticas que propendan por la superación de la Feminización de la Pobreza tendrían que enmarcarse dentro del plano del reconocimiento de derechos que permita alcanzar la equidad de género. Pero para esto, las políticas públicas deberían orientarse a la incorporación de la labor del cuidado al ámbito del trabajo, lo que implica que las mujeres sean reconocidas como trabajadoras independientemente de su naturaleza de madre, hija o hermana. En la medida en que el trabajo no remunerado adquiera un carácter mercantil, podrían modificarse los actuales modelos de la división social del trabajo (Farah y Salazar, 2009). En términos de políticas, no se trata sólo de ampliar la participación laboral de las mujeres, aun en igualdad de ingresos de los hombres, sino de políticas generales de redistribución de ingresos que permitan modificar los actuales arreglos o responsabilidades institucionales en la producción del bienestar, en aras de una socialización, desmercantilización o re estatización en la provisión del bienestar, asociado con bienes y servicios

producidos por la llamada economía del cuidado; antes que de medidas o acciones que “faciliten” que las mujeres hagan todos los trabajos, o que los hagan a título de obligación en el marco de tareas prescriptas. (Farah y Salazar, 2009).

Las políticas redistributivas darían lugar a que la mujer esté en capacidad real de moverse en un plano de igualdad con su congénere en el ámbito laboral, en su capacidad de decisión a todo nivel y el desarrollo pleno de su autonomía femenina. La política social y económica debe ser considerada entonces, como un espacio de desarrollo ciudadano que se articule con las políticas macroeconómicas que garanticen el ejercicio pleno de los derechos. . (Farah y Salazar, 2009).

La propuesta que planteo es una visión incluyente de las políticas públicas; el reconocimiento del trabajo no remunerado femenino, de tal manera que puedan sobrepasarse las condiciones que perpetúan a la mujer en la pobreza. Tal como lo plantea Carrasco (2006): desde esta perspectiva se planteará, en lo fundamental, conceder a la organización social de la reproducción humana la misma importancia conceptual que la organización de la producción asalariada. Como conceptos teóricos ambas esferas coexisten en el mismo nivel de abstracción: la existencia de una requie-

re de la existencia de la otra. De esta manera, se está rechazando la idea de que la esfera de la reproducción es subsidiaria de la de producción; y se entiende el sistema como una estructura en la cual ambas esferas aparecen articuladas entre sí, sin que exista necesariamente dependencia de una respecto de la otra. Con ello se está produciendo una ruptura importante: la identificación del trabajo doméstico se está alejando del modelo masculino mercantil dominante, y se está reconociendo por sus características propias.

Históricamente las políticas públicas enfocadas en la mujer han sido objeto de distintos tratamientos. El primer momento nos sitúa en el Estado benefactor que propende por políticas asistencialistas cuyo objetivo es un conglomerado social uniforme y neutro, que otorga derechos a la mujer como el derecho al voto. El segundo momento viene con la aparición del Estado autoritario alrededor de los años 70's cuyas políticas se orientaron hacia la inclusión de la mujer dentro de las estrategias de desarrollo para garantizar su vinculación a sus procesos pero sin descuidar la labor de agentes de cuidado. Sin embargo, es hacia mediados de los años 80's con la Conferencia de Nairobi donde surge el planteamiento de la transversalización de la perspectiva de género, que iden-

tifica la necesidad de vincularlo con la pobreza. Esta nueva visión trabaja por el empoderamiento de la mujer y su desarrollo autónomo a través del trabajo por políticas públicas, por mujeres y para mujeres, trabajando en un concepto de autonomía ciudadana no subordinado. (CEPAL-Unifem, 2004)

En lo concerniente a la orientación de las políticas públicas, enfocadas en la inclusión de la mujer y la superación de la Feminización de la Pobreza, y, teniendo en cuenta los problemas estructurales identificados, se localizan algunas áreas en las que deben orientarse: fomento de autonomía económica y física, derechos sexuales y reproductivos, servicios de salud, participación ciudadana, condiciones laborales, protección social, no violencia de género. Estas políticas presuponen un carácter integral que permitan a las mujeres desarrollar sus capacidades individuales y colectivas. (CEPAL-Unifem, 2004).

La Feminización de la Pobreza combina dos fenómenos moralmente inaceptables: pobreza y desigualdades basadas en el género. Por consiguiente, merece especial atención, que los encargados de formular políticas que determinan la asignación de recursos, medien en favor de la equidad de género o de lucha contra la pobreza (Medeiros y Costa, 2008, p. 2).

El presente artículo plantea un desafío sustancial en el reconocimiento del fenómeno de la Feminización de la Pobreza: la inclusión plena de la mujer en las políticas públicas globales como factor de desarrollo económico y social. Políticas que deben construirse sobre la base de la multidimensionalidad del

ser humano. El sistema económico imperante consiente la necesidad de alimento, vivienda, salud y vestido pero; ¿qué sucede con la necesidad humana de afecto y cuidado? La diferencia surge de la aceptación de la labor del cuidado, como motor del ámbito productivo.

EN CONCLUSIÓN

La multiplicidad de las causas de la pobreza como la globalización, el desempleo, los salarios bajos, la migración entre otros, ocasionan un impacto distinto en la mujer ya que es mucho más vulnerable al efecto negativo de dichos factores. Es entonces como las medidas económicas no son las únicas alternativas que permitirían la superación del fenómeno de la Feminización de la Pobreza; es necesario además, la generación de medidas sociales encaminadas a atacar la discriminación en todos los ámbitos a la que la mujer es sujeta. Son dos líneas de acción, una que atiende las causas económicas estructurales y propende por una política económica incluyente y otra, que implica el cambio de patrones culturales que da lugar a la participación política en el espacio de desarrollo ciudadano y al

acceso igualitario al reconocimiento de los derechos que permiten la equidad de género.

La superación de la visión de la esfera de la reproducción como subsidiaria de la esfera de la producción, podría materializarse a través de las recomendaciones con las cuales concluyo:

A igual calificación profesional y experiencia entre sexos, igual remuneración: la intervención estatal no puede obviarse. Desarrollar políticas de integración laboral femenina no solo como mecanismo de inserción social sino como espacio de desarrollo de la autonomía personal.

Las políticas laborales deben orientarse a fomentar la vinculación de la mujer a través de la mejora de sus condiciones. Una baja remuneración es también causal directa de perpetuación de la pobreza.



Deben adoptarse medidas orientadas a limitar o detener la discriminación laboral por razones de género.

Desarrollar políticas que integren al ámbito laboral, educativo, social y económico. Esto es, la integración de las políticas económicas y de protección social.

Neutralizar los factores que limitan la incorporación femenina plena al ámbito productivo tales como el estudio del desempleo femenino, las condiciones de precariedad laboral: embarazo, maternidad, lactancia, cuidados a otras personas, violencia doméstica y violencia de género entre otros.

Fomento de políticas de reconocimiento del trabajo doméstico como un trabajo agregador de valor, dignificante en toda su extensión y por ende, remunerado por el Estado con la prestación básica. De esta manera el trabajo doméstico es una opción y no una condición dentro de las posibilidades del mercado laboral. De igual manera, adicionar al salario mensual que percibe la mujer, un salario mínimo mensual por Economía de los Cuidados.

Es necesario que los trabajadores independientes contemplen dentro de su presupuesto mensual, el salario mínimo mensual por Economía de los Cuidados.

Mejorar la calidad de los programas de asistencia social a la mujer a través del aumento de las rentas mínimas.

Es indispensable que se aumenten las prestaciones y las pensiones económicas a la mujer que no esté en capacidad de laborar por su edad y/o por su condición de salud.

Adoptar políticas de asistencia social que equilibren el espacio productivo y reproductivo de la mujer.

El Estado debe trabajar desde lo educativo en un nuevo marco para la construcción de valores orientados a la equidad de género que se verían reflejados en la familia. Una nueva cultura ciudadana apoyada por la institucionalidad que equilibre los roles y las cargas entre lo femenino y lo masculino, que brinde iguales oportunidades para los sexos y condiciones de libertad para el desarrollo pleno de la mujer.

En las cuentas nacionales de medición del valor agregado, debe contemplarse la remuneración por Economía de los Cuidados.

En consecuencia, es posible la integración del espacio del cuidado al ámbito productivo y esta inclusión trasciende la visión dominante del capital, lo que otorgaría el reconocimiento del aporte de la Economía de los Cuidados como un medio para la superación de la Feminización de la Pobreza.



BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial, Comunicado de prensa (2013) recuperado el 14 de diciembre de 2013 de: <http://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2013/09/24/societies-dismantle-gender-discrimination-world-bank-group-president-jim-yong-kim>
- Banco Mundial, Informe sobre desarrollo mundial (1990) recuperado el 14 de diciembre de 2013 de: <http://www.bancomundial.org/publicaciones/>
- Bayliss, J., Smith, S., (2005) *The Globalization of World Politics*, New York, United States of America.
- Bravo, R. (1998). *Pobreza por razones de género. Precisando conceptos. Género y pobreza. Nuevas dimensiones*. Santiago de Chile, Chile.
- Carrasco, C. (2001). *La sostenibilidad de la vida humana: ¿un asunto de mujeres? Mientras Tanto*. Vol. 82: 43-70.
- Carrasco, C. (2006). *La paradoja del cuidado: invisible pero necesario*. *Revista de Economía Crítica*. Vol. 5. www.revistaeconomicacritica.org.
- Carrasco, C. (2009). *Mujeres, sostenibilidad y deuda social*. *Revista de Educación, No extraordinario*. 169-191.
- Cepal. (2004). *Entender la pobreza desde la perspectiva de género: Unidad Mujer y Desarrollo*. Santiago de Chile, Chile.
- Ciriza, A. (2006) *Ciudadanas en el siglo XXI: sobre los ideales de la ciudadanía global y la privatización de derechos*. *Utopía y Praxis Latinoamericana*. Año 11, Nº 33.
- Domínguez, R., (2001), *¿Por qué la Economía es una ciencia tan misógina? Una relectura de los clásicos desde la Economía feminista*. *Política y Sociedad* 37: 181-201.
- Ferber, M.; Nelson, J. (2003), *Feminist Economics Today*. Chicago, United States of America.
- Fineman, M. (2004). *The Autonomy Myth. A Theory of Dependency*. New York, United States of America.
- Girón, A. (2009) *Colección Grupos de Trabajo: Género y Globalización*, Buenos Aires, Argentina.
- Giddens, A. (1996) *Reflexiones de Anthony Giddens sobre el proceso de mundialización*. *Boletín UNRISD Informa*, Nº 15.
- Guzmán, V. (2001) *Las relaciones de género en un mundo global*, *Unidad Mujer y Desarrollo-CEPAL*.
- Himmelweit, S. (2002). *Making Visible the Hidden Economy: The Case for Gender-Impact Analysis of Economic Policy*. *Feminist Economics*. Vol. 8. 49-70.
- Jackson, C. (1996). *"Rescuing Gender From the Poverty Trap"* *World Development*. Vol. 24, No. 3. 489-504.



- Medeiros, M., Costa, J. (2008). ¿Qué que-
remos decir con la "Feminización de
la Pobreza"? Centro Internacional
de Pobreza, Vol. 58, 1-2.
- Nelson, J. (1995), Feminism and Econo-
mics. *Journal of Economic Perspec-
tives* Vol. 9(2), 131-148.
- Pérez, A. (2006). *Perspectivas feministas
en torno a la economía: el caso de
los cuidados*. Madrid, España.
- Pérez, A. (2007): *Amenaza tormenta: la
crisis de los cuidados y la reorga-
nización del sistema económico*.
Revista de Economía Crítica, Vol. 5.
www.revistaeconomicritica.org.
- Perona, E. (2009), *Women in Higher Edu-
cation in Argentina: Equality or Job
Feminization? Canadian Woman
Studies/Cahiers de la Femme*. Vol.
27(1): 155- 160.
- Tortosa, J. (2009). *Feminización de la po-
breza y perspectiva de género*. *Re-
vista Internacional de Organizacio-
nes RIO*. Vol.3, 71-89.
- United Nations, *Beijing Declaration and
Platform for Action*, (1995) recupera-
do el 27 de diciembre de 2013 de:
[http://www.un.org/womenwatch/
daw/beijing/](http://www.un.org/womenwatch/daw/beijing/)



THE SENSE OF THE ECONOMIC SYSTEM

EL SENTIDO DEL SISTEMA ECONÓMICO

LOURDES AGUAS¹

Recibido 20 de junio de 2014
Aceptado 17 de agosto de 2014

1. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Facultad de Comunicación, Lingüística y Literatura, Quito Ecuador; Universidad Andina Simón Bolívar, Maestría Gerencia para el Desarrollo (maguas302@puce.edu.ec).



THE SENSE OF THE ECONOMIC SYSTEM

EL SENTIDO DEL SISTEMA ECONÓMICO

Lourdes Aguas

KEY WORDS: social systems, sense, economy, substantivism, diverse economies.

PALABRAS CLAVES: sistemas sociales, sentido, economía, sustantivismo, economías diversas.

ABSTRACT

In this paper, I have chosen a series of observational tools developed by Niklas Luhmann in his theory of social systems as a method to interrogate the meaning and functioning of the economic world. By combining them with Karl Polanyi's writings on substantivism, alternative boundaries to current (formal) descriptions of the economy in both international and national domains are distinguished. There is an urgent necessity to redefine the "sense" of social systems so that functions within such systems are given equal analytical importance. In this regard, rendering visible other forms of economic activities and acknowledging the limitations of the formal approach play an essential role in questioning the way in which we observe the economic system.

RESUMEN

En este artículo he elegido una serie de herramientas de observación, desarrolladas por Niklas Luhmann en su teoría de sistemas sociales, como un método para cuestionar el significado y funcionamiento del mundo económico. Al combinarlas con los escritos de Karl Polanyi sobre el sustantivismo, se distinguen límites alternativos a las descripciones actuales de la economía (formal) tanto en ámbitos nacionales como internacionales. Hay una necesidad urgente de redefinir el "sentido" de los sistemas sociales de tal forma que las funciones dentro de dichos sistemas tengan igual importancia analítica. En este contexto, hacer visibles otras formas de actividades económicas y reconocer los límites del enfoque formal juegan un rol esencial al cuestionar la forma en la que observamos al sistema económico.



INTRODUCTION

“We can conceive of differentiation as the process of reproducing systems within systems, boundaries within boundaries and, for observing systems, frames within frames, and distinctions within the distinguished. This presupposes the stability of boundaries as a result and as a condition of evolution.”
(Luhmann, 1997).

The differentiation process upon which we are embarking today revolves around the study of a very familiar, yet exceptionally unknown, term called economy. I am motivated to write about this topic by Luhmann’s² concept of “sense” as that which, on one hand, brings about the selective creation of all social and psychic forms and, on the other, facilitates the generation of “complexity”³ within the systems. “Sense” is precisely the foundation for the generation of each and every experience.

The current economic system has, over time, become a synonym for market. In pursuit of a different “sense”, however, it is important to recall that economy has historically responded to a multi-faceted and trans-cultural notion related to “household management” (deriving from the greek: *οικος*, “house” and

νέμω “distribute or “manage”). Economy, as Karl Polanyi (1944) suggests, has two meanings: One is associated with its substantive purpose - using and managing the means which are indispensable for existence - and another is related to its formal or theoretical significance, whose foundations derive from the notions of individual profit and resource scarcity. Although, exchange mechanisms have traditionally been embedded in society - that is, market has constituted one means among many of incorporating economic activities within society -according to the formal approach, market has been transformed into economy’s one and only equivalent.

The concept of “autopoiesis”, a notion created by Chilean biologists Maturana and Varela (1984) to explain the organization of living organisms,

- 2 Throughout this paper I will be using terminology from social systems theory (found in quotation marks) to describe economic phenomena.
- 3 When the elements within a system become abundant, the number of relations reaches such a size that they cannot be controlled immediately by the system. The concept of complexity thus points to the fact that all of the elements of a unit cannot be in relation with each other simultaneously.

offers a way to understand how such a transformation occurred. Living systems, according to Maturana and Varela, are characterized by their ability to produce and reproduce by themselves their constitutive elements, those which define them as a unity. Social systems theory extrapolates this notion to the social domain suggesting that the relations among the elements of a given unity are responsible for generating and regenerating the unity itself. In other words, just like a living cell undergoes the mitosis process in which it replicates its DNA to form other cells, according to social systems theory, the economic system – for instance - is also autopoietic for it is capable of reproducing the elements which validate the market economy approach while ignoring other forms of economic language. This, however, could entail a limitation for if we fail to pay attention to the diversity of economic practices in our descriptions and analyses of society we are contributing to the naturalization of the “common sense” notion that economy equals market transactions.

In order for “autopoiesis” to take place, a specific form of “communica-

tion” needs to occur. According to Luhmann, “communication” is conceived of as a specific operation, inherent to the systems, that is composed of three selections: message, information and understanding. “Communication” exists only when the information at play is understood. In every “communication” understanding constitutes a premise for new “communications”. Thus, social systems use “communication” as a particular way of reaching “autopoiesis”.

What makes “communication” probable is the adoption of specific means that are generally accepted (see “generalized symbolic means of communication” – GSMC).⁴ In terms of the “sense” of the formal economic system, money – through price as its regulating instrument - currently functions as the one and only commonly accepted way to exchange goods and services. As long as this type of “communication” perpetuates itself, social systems will continue to reproduce their constitutive elements under the same patterns. Here, what I am stressing is that our ability to observe and describe society draws the limits under which a system, in this case economy, can operate.

4 Generalized symbolic means of “communication” (GSMC) refers to particular structures that provide successful probabilities of “communication”. The approval of the selections does not depend on a concrete situation but on the existence of a generalized regulation, which coordinates the selections. Examples of GSMC, according to Luhmann, are: power, money, laws, etc.

Throughout history, four forms of differentiation have been developed: 1) differentiation of similar partial systems (segmentation); 2) center-periphery differentiation; 3) hierarchical differentiation between strata; and 4) “functional differentiation” (Corsi et al., 1996). Luhmann suggests that “functional differentiation” is the more complex existing form of distinction. Therefore, partial systems - such as science, economy, art, education and religion - are unequal because each develops a specific function. Due to their “operational closure,”⁵ there is no overlap, for each observes society from its own standpoint and is structured upon distinctions,⁶ which do not admit external interferences in the execution of its function. How, then, do we perceive the functioning of the economic system today? and, more importantly, what elements are being left behind?

I plan to use some of social system’s concepts such as: “sense,” “autopoiesis,” “functional differentiation,” and “communication” to point out to the way in which the economic domain gets naturalized in a particular way and how to interrupt the process of naturalization. The paper is structured as follows: The first section is about the formal economy and specifically about how the boundaries of what counts as the economy were configured to mean narrowly “market economy.” The second section is about breaking off that boundary drawing and describing the particular alternatives offered by a Polanyian analysis. The third section on price and value is about a specific, but crucial, analytical process of opening up the debate; a kind of case study for how to perform part of the work on substantive economy.

PART I: FORMAL ECONOMIC OBSERVATIONS

Luhmann (1997) has suggested that the predominant relation today between human beings and social systems

has to do with inclusion and exclusion patterns generated through the logic of “functional differentiation.” Thus, for in-

5 Operational closure means that the operations responsible for the production of new elements within a system depend on previous operations within the same system. This closure constitutes the basis for the system’s autonomy and facilitates its distinction from the surrounding environment.

6 Binary codes are specific types of distinctions characterized by their ability to exclude third values. This implies a rigid reduction of a vast array of possibilities in two unique options which relate themselves through negation.

stance, one cannot “communicate” within the economic system without money, just as one cannot “communicate” within the justice system without a birth certificate. The same can be said about those immigrants living around the world who are not able to “communicate” within the welfare system of the countries where they reside - whether because of their “alien” status or their “invisibility” caused by the absence of legal documentation - and hence cannot access public services from which citizens benefit. One exclusion often leads to other exclusions, so what we are observing is a society integrated, as a consequence of globalization, but in a negative way.

“Functional differentiation” acknowledges that every function needs to be developed because each and every one is fundamental for society. Hence, for example, the legal system provides justice (which the scientific system cannot), the economic system produces payments (which the legal system cannot) and the scientific system produces truth (which the economic system cannot). Each of the systems, therefore, deals only with one function. In theory, one function cannot prevail over others. However, in spite of

the aforementioned operational closure, the economic system is the one system that has greater incidence over other partial systems; indeed its variations can provoke vast changes within society (Izuzquiza, 1990). Consequently, though the complexity of society has derived in “functional systems”, we have not, until now, been able to overcome the overlapping existence of hierarchy and function. The economy remains the privileged social system.

Currently, for instance, one of the economic system’s foundations -the assumption under which the World Trade Organization (WTO) was established in 1995 - is free trade, conceived of as something contributing beneficially to the development of all countries in the long run⁷. It is well known, however, that developed countries have used protectionist trade measures in the past to consolidate their industries and continue to the present day to provide assistance to their so-called vulnerable or strategic sectors like agriculture, much to the detriment of what developing countries can offer to their markets if trade liberalization were universally adopted. This is one of the many reasons why the negotiations that revolve around the Doha

7 One of the problems of free trade, as it is currently conceived, is that the self-sufficiency on which massive populations and territories depend can become an unattainable and unjustifiable objective under formal economic assumptions of specialization based on comparative advantages.

Development Agenda have not come to a conclusion since 2001.

The WTO's binary code apparently responds to the following logic: A country can be either open or not open to trade. Based on these norms an actor is legitimated - allegedly as a result of "good governance" practices - or, if it fails to comply with the "free trade laws," considered illegitimate in the international economic arena. The degree of openness to trade can be selectively observed, as mentioned above, for there can be tolerable or acceptable limits of protectionism (such as the measures implemented by the European Common Agricultural Policy) whereas other non-tolerable protectionist measures are banned. Under the WTO's legal framework, it has been noted that what is known as the "amber box" (governmental domestic support measures considered to distort production and trade) has progressively been reduced over the past years by developed countries while in line with these reductions the "green box" (subsidies that supposedly do not distort trade) has rapidly increased in this same group of countries.

The current structure of commodities markets can serve as another example. One of them is Goldman Sachs' commodity index (S&P GSCI), a derivative, which is comprised of 24 commodi-

ties, among which at least 11 agricultural and animal products are included. Blended as they are with precious and industrial metals, along with oil and gas market prices, this index was the popular culprit for the 2007-2008 world food price crisis. Another generalized accepted observation within the economic system - the value of the food, on which human life depends - transcended, via the impact of the price crisis, the domain of the economic, leading to exclusions that could have easily been avoided.

Stratification is still present and we are reminded of its existence every time an unequal distribution of the resources and opportunities of "communication" occurs. The fact of the matter is that we have accepted the existence of an economic system that we imagine, convincingly, located at the top of the pyramid of "functional systems". Moreover, we have accepted as fact that those who describe their observations are the ones who are generating and regenerating, via their discursive constructions, this vision of society dominated by market economy. These are descriptions of society not as it essentially is, as Hans-Georg Moeller (2006) points out recalling Luhmann, but as what it has become and might have turned out otherwise. That is, there are no givens to the particular social arrangement of our world; it is the

product of contingent histories; it might have been - it might still be - different.

Apart from this persistent hierarchy, the “functional system” called economy in its formal meaning has several limitations. On the one hand, its “binary code”⁸ only takes into consideration factors such as property (to have/not to have) and purchasing power (to pay/not to pay). On the other, just as the economy was once *embedded*⁹ in society (Polanyi, 1944) and ceased to be with the predominant role assigned to the market, especially after the eighteenth century in Europe, finance¹⁰ has progressively *disembedded* from the economic system. Finance today can be similarly defined as an autonomous self-referencing system (Hessling, 2006) for it has become 20 times larger than the global economy (CRG, 2012).

In addition, we are witnessing a period of anomalous disconnections between acts of “having” and acts of “paying”. For instance, as of now, many of those who possess land and natural resources do not, paradoxically, have the means to “communicate” in the financial

sphere. The land-grabbing phenomenon can be cited here as an example. Accounting for 35 million hectares of land in 66 countries, according to GRAIN (2012), land grabbers, whether private firms or governments, now see the ownership of farmland assets as a new investment opportunity. Cornell University’s Institute for the Social Sciences (2013) describes global land grab as an event that changes global relationships in terms of property, governance, economy and livelihood. Likewise, The Economist has described land grabbing as the “third wave of outsourcing” following the manufacturing wave in the 80s and the service or information technology wave in the 90s. Land grabbers, using legal means, employ food and fuel outsourcing to guarantee food and energy security for themselves.

The concentration of cultivable lands around the world in the hands of a few leads, in fact, to increasing financial speculation. Such speculation is based on “second-order observations”.¹¹ That is, as Hans-Georg Moeller points out, while the economic system looks

8 Language code specifically validated by each functional system. See: Luhmann (1998) and Corsi et al. (1996).

9 According to Polanyi it means that the economy has historically been immersed in social relations. For further information see: Polanyi (1944).

10 See Hessling, A. (2006)

11 Second order cybernetics is conceived as the “reality construction of observing systems,” in which the observing systems are both an object and a subject (Moeller, 2006).

at market prices (first-order observations), currently the financial system observes the economic system's observations (hence the term: second-order observations). But, this can derive into a much more complex scenario if we take into consideration that financial observations respond many times to third, fourth, fifth-order observations, and so on. This partly explains the unlimited growth of transactions no longer bound to goods and traditional markets, but which have to do with the trading of financial assets.

In this context, terms such as "solidarity," "equality," or "justice" - whether within developed countries in the form of welfare politics or regarding the relation between developed and developing states in the form of international cooperation, humanitarian aid, or trade preferences - have become euphemisms. For, instead of tackling the prob-

lem of excluded human beings and the inherent hierarchy of the global economic and financial systems, such efforts function as temporary, patch-work relief, which implicitly accept the same fallacies that help to reproduce and validate the systems recursively and indefinitely. This is precisely what S. Latouche (2003) notes: "Fair trade" and "sustainable development" are nothing but oxymorons.

All the examples mentioned above derive from the formal description of economy. Traditional "Western" narratives of self-regulated markets and selfish individuals have had a profound impact on social systems throughout the rest of the world and still prevail in current education curricula and the mass media. However, it is important to remember what Moeller (2006) argues: "[P]resent systems are but transitory and temporary forms of life, consciousness and "communication".

PART II: SUBSTANTIVE ECONOMIC OBSERVATIONS

As long as we continue to differentiate and thus define new boundaries to our systems, global society can grow in complexity and better adapt to new realities and observations. For, as Luhmann (1997) says: "only within its bound-

aries can a system operate, build up, change or forget structures." In this context, the current principles of economy need to urgently be revised.

The loophole in the economic system can be explained by 1) the *disem-*

beddedness of the economy from social and natural contexts and 2) the hyperbolic role of the market in contrast with the ever-minimizing role of other forms of economic activities, which Polanyi described as reciprocity (gift economy), redistribution (central economy), and householding (closed economy). Both the former and the latter can be understood by using the broader definition of economy: that in which human beings depend on nature and their fellow human beings to survive.

In this context, an alternative binary code is fundamental if we are to redefine a self-generating and self-referencing economic system that encompasses the holistic meaning of economy. I am observing present social systems through the Ecuadorian Constitution (2008) which uses a substantive economic approach. By expanding the notion of economy to persons, families, and groups who are not only driven by the formal economic motive of profit, but are mostly oriented socially, this Constitution unveils the former invisible elements of society.

In Article 283 from the Ecuadorian Constitution the economic system is described in this way:

The economic system is socially oriented and mutually supportive; it recognizes the human being as a subject and an end; it tends towards a dynamic, balanced relationship among society, State and the market, in harmony with nature; and its objective is to ensure the production and reproduction of the material and immaterial conditions that can bring about the *Buen Vivir*¹².

If the Ecuadorian Constitution is seen through Luhmann's analytical lenses, it is necessary to acknowledge that private property and purchasing power can only be a part of the economic system's code, if they play a part at all. Certainly, the market constitutes a supporting tool for facilitating the exchange of goods and services; but economy entails other ways of social interaction. The Polanyian description, as previously mentioned, encompasses reciprocity, redistribution and householding apart from market.

One of the new binary codes suitable for the substantive economic approach is that of the gift economy

12 No precise definition of *Buen Vivir* has been given. It derives from the Kichwa language. "Sumak Kawsay" has been translated as "good way of living" or "living well;" however, the scope of the word "sumac" encompasses "the beautiful" and "the sublime" as well.

and the logic lying behind its set of laws: to exchange a gift and to exchange a counter-gift. This logic, according to Polanyi, balances itself out in the long term by the consideration that “today’s giving will be recompensed by tomorrow’s taking” (Polanyi, 1944). The means of “communication” for this type of economy are the communitarian or collective acts that take place in the context of a family, a neighborhood, a village, a country, or a group of countries. Moreover, given the blurry territorial boundaries that characterize global society, reciprocity can now transcend fixed spaces through, for example, virtual relations (e.g. contributions to the free software community) or migrant networks (whether by sending money to their home communities or families or by assisting other arriving migrants, who they may not even know).

A second binary code fit for the substantive economic approach is that of the redistributive economy: to share/not to share. Polanyi points out that a central organization is essential when it comes to redistribution. Currently, goods and services that are indispensable and useful for life can be conceived of as the means of “communication” for this type of economy, with the state as the institution in charge of the storage and redistribution practices addressed

to its members. One of the limitations of the state, however, is that since its creation, membership has been related to citizenship. The inclusion/exclusion dynamic today continues to depend on this determinant. Nevertheless, the ambiguous territorial boundaries - in terms of the movement of capital, goods, services, and even the control of land, as mentioned above - that have emerged from globalizing tendencies call for a different approach to distribution practices.

Finally, householding, the third way in which economy is *embedded* in society, consists of producing for one’s own use. It functions in the context of a closed group - for instance, a family, a settlement, or any other self-sufficient unit. The principle that drives householding responds to the aim of generating goods and storing them in order to satisfy the needs of the members of the group. No commercial motive is linked to this form of economic activity whatsoever. As with redistribution, the means of “communication” appropriate for householding are the goods and services that are indispensable and useful for life. As Polanyi (1944) points out, Aristotle makes a distinction between production for use - typical of the householding approach - and production for gain, which he describes as

something unnatural to man. He thus stresses the abnormality of the notion

of an economic motive separated from social relations¹³.

PART III: ENLARGING THE FIELD OF THE CREDIBLE EXPERIENCES

Nicholas Georgescu-Roegen introduced thermodynamics to the economic arena in 1979. By studying the first law of thermodynamics, Georgescu-Roegen came up with this very basic yet very much omitted principle: Man cannot create nor destroy matter or energy. From this starting premise, a question arises: "What, then does the economic process do?" According to mainstream observations about the economic system, human beings produce profits. Another question emerges in this context: "How is it possible for man to create something material if he cannot produce matter or energy?" From the point of view of physics, the material process can only do one thing and that is to consume matter and energy. It limits itself to absorbing matter and energy while continuously producing waste. In other words, that which

enters the economic process are valuable natural resources and that which is discarded from it is non-valuable waste.

The economic science however, as Georgescu-Roegen (1979) points out, has a mechanistic epistemology. Within such an epistemology, the system encloses itself and thus is able to *disembed* itself from the material and social environment. However, both nature and the symbolic dimensions of society play a fundamental role for the economic process as well as for the establishment of economic value.

The *disembeddedness* of the financial as well as the biological systems derives from a limited description of the economic domain. As Georgescu-Roegen (1979) argues, "economists have succumbed to the worst type of economic fetishism - the money fetishism". Consequently, they have overlooked

13 If we observe the current practices within international economic relations, when it comes to maintaining local agricultural production, most, if not all, developed countries use protective measures, thus leaping over the market principle to a logic of householding while remaining legitimate in the process. According to the Agricultural Market Information System (FAO, 2011), protectionism on agricultural products is not only higher than on non-agricultural products (by a factor of four), it is also much more volatile. The householding principle should be legitimate to all countries.

the entropic nature of the economic process: Natural resources are characterized by their low entropy, while wastes carry a very heavy load and high entropy. The correlation, in this context, is simple: The more developed an economy is the more waste it generates and, as a result, the shorter the life expectancy of the human species will be. The problem of the means of “communication” currently in use - money and financial assets - is that they try to “**commensurate incommensurabilities**” (Maurer, 2006).

One of the main problems, as Schumacher (1973) brilliantly points out, is that the formal conception of economy fails to distinguish between income and capital with regard to natural resources. As long as this very basic principle of the economic science is not changed, we will continue to live under the “illusion” of unlimited growth within a world composed of finite resources. How, then, is it possible that the world is going further into debt every year if we cannot borrow natural resources? The only possible answer, as Gilding (2012) puts it, is that either “we are burning through our capital or stealing from the future”.

The end of visions of infinite growth is essential, for as long as we continue to look at the world as a series of individual and separated issues we will deny the essence of an integrated system. Perhaps, by looking at the current state of the world through Luhmann’s lenses, we will see isolated “functional systems”, which in some cases, as with the financial or biological systems, manage to decouple almost, if not completely, from the economy, just as the economy has decoupled from the social domain. We have achieved a level of operational closure such that statistics and economic calculus resulting from observations are not faithful to social and environmental concerns. The quantitative domain, represented by the market both in the form of money and financial assets, is not representative of the diversity of economic activities that exist in spite of their “concealed” status within the system.

The idea of a society dominated by market economy determines the way in which we observe the world. As J.K. Gibson-Graham (2004) have remarked in their paper “Surplus possibilities: postde-

14 J.K. Gibson-Graham (2004) quote Sousa Santos (2004) study on visions from the global south in which five monocultures are found: The monoculture of knowledge; the monoculture of linear time; the monoculture of classification; the monoculture of the universal and the global; and the monoculture of capitalist productivity and efficiency



velopment and community economies" we have become captive of various monocultures¹⁴. Part of the limitations that entail the acceptance of the formal meaning of the economy is that we have naturalized a perception of absences, especially in the developing countries: e.g. lack of infrastructure, lack of strong institutions, lack of skills and education, etc. By naturalizing this notion we have forgotten to think about the things that we actually have (our assets) and we have rendered invisible our diverse economies. A few examples of alternative economies can be: *mingas*; communitarian money lending networks; local barter systems; family care and housework, volunteering activities; reciprocal labor, amongst others.

All of these economic representations of the world are systematically being left behind despite the frequent powerful outcomes that derive from their implementation. This is why, it is important to create "conditions to enlarge the field of the credible experiences and widen the possibilities for social

experimentation" as J.K. Gibson-Graham point out while recalling Sousa Santo's work on the sociology of absences.

As Tullio Altan (1995) explains, the human experience is not limited to the dimension of the rational, that is, using the world for the purpose of biological survival. It encompasses, instead, other modes of experience, such as the aesthetic, the ethical, the religious, and the communitarian, which transcend the moment of practical use in order to become an end in and of themselves.

The symbolic experience belongs to a different and independent domain - that of the world of values in contrast with knowledge (typical of scientific rationality). This is why, it is a fallacy to think that the latter is more important than the former, for the coincidence between personal interests and social imperatives emerges through the embrace of a universal *ethos* lived as a value.¹⁵ To reunite, therefore, the quantitative with the qualitative is imperative if we are to express society not as a symbol nor as a job but as shared physical life (Paz, 1988).

15 The feeling of belonging, of rights and duties, can be defined as a "civil religion," which is the way to live intensely through one's bonds (religio from religare to "bind fast") in an active society (Tullio Altan, 1995).



CONCLUSION

“Within the frame of the possible,
society needs a narrower frame of the permissible”
(Luhmann, 1997)

Despite efforts, like that of the WTO, to disguise the current state of global affairs as a development project pregnant with future, as Luhmann (1997) points out, “the future remains future and can never become present”. It is important to acknowledge the way in which “functional systems” have integrated or globalized society, but have also excluded in the process those who do not have the means to “communicate” within them through money, financial assets, power or others.

From the national sphere, via legislative transformations as that which occurred in Ecuador, to international domains, it is time to take into consideration a broader “sense” of the economy. It is time to redefine the boundaries that mark the functioning of social systems. Economy’s “sense” transcends notions of property, purchasing power, money, and price. As human beings, we depend on nature and our fellow human beings to survive and transcend. Since, however, differentiation occurs in the course of the evolution of society and as a consequence of the creation and expansion of shared problems,

boundary-drawing operations constitute a constant challenge.

The accepted hierarchical structure that overlaps with the “functional approach” has been constructed upon multiple, pervasive, taken-for-granted descriptions of society. The existing order is but a result of a particular structure of belief, which consists of accepting others’ truths upon which one can then build one’s own reality. The only way to free ourselves from present conditions is by demystifying the functioning of formal economy and the assumptions upon which it is based.

Economy’s “sense” within the frame of equally important “functional systems”, is related to distribution, solidarity, and the ability to decide how to manage the resources, whether in the context of a family, a settlement, or global society. Unlike the notions of purchasing power and property typical of the formal economic outlook, the substantive economy accounts for more complex codes: the ability to share, distribute, and produce for one’s own use. The same can be said about price. While price constitutes the commercial value of a good



or service, the broader concept of value entails the symbolic dimensions of human experience, which in many cases are incommensurable.

Communitarian acts (reciprocity), sharing practices (redistribution) and production for one's own use (householding) are social experiences in which money is substituted by the goods and services that are indispensable and useful for life as the means of "communication". The progressive acceptance of the use of these other forms of "communication" within the economic system is that which will enable it to grow in complexity.

The understanding and awareness of the dependence of the economic system on other systems is essential. It is time to *re-embed* the biological and financial spheres in the economic system by acknowledging that natural resources do not represent income, but constitute capital - that is, factors of production and reproduction, not only of wealth, but life itself - for human beings. More importantly, it is time to *re-embed* the economic system in society. Only in this way can value acquire its true multi-dimensional significance and reflect the plural values by which we live our lives in practice.

To render visible, to imagine and to enact diverse economies is essential if we are to construct an inclusive economic system capable of encompassing the substantive meaning of the economy. This is not a utopian project, but eminently possible, providing that more complex forms of understanding the world: human needs, the respect of nature, etc. are regarded as the ultimate referential pattern of social systems and the ground for their reproduction. Consequently, it is essential for us to change and upgrade our generalized symbolic means of "communication". This is at once part of the question and part of the response to how a system can transform its dominant form of differentiation. In sum, we need better informed and educated human beings who are capable of observing, describing, and thus producing different ways of living within an increasingly complex global system.



REFERENCES

- Altan, T.(1995) *Ethnos e civiltà: Identità etniche e valori democratici*. Feltrinelli Editore Milano.
- Cordero, L. (2010) *Diccionario Quichua-Castellano/Castellano-Quichua*. Corporación Editora Nacional, Quito – Ecuador.
- Centre for Research and Globalization – CRG (2012): Financial implosion: Global Derivatives Market at \$1,200 trillion dollars. Twenty times the world economy [Online]. Available: <http://www.globalresearch.ca/financial-implosion-global-derivatives-market-at-1-200-trillion-dollars-20-times-the-world-economy/30944> [22 December 2013].
- Cornell Institute for Social Sciences (2013). [Online]. Available: <http://www.cornell-landproject.org>
- Corsi, G. et al. (1996) *Glosario sobre la teoría social de Niklas Luhmann*. Universidad Iberoamericana, México.
- Echeverría, B.(2002) *La clave barroca de América Latina*. [Online]. Available: <http://www.bolivare.unam.mx/en-sayos/La%20clave%20barroca%20en%20America%20Latina.pdf>[10 March 2012].
- Georgescu-Roegen, N.(1979) *La Decroissance: Entropie - Écologie - Économie*. [Online]. Available: <http://home.scarlet.be/~mp060204/site/sources/La%20d%E9croissance%20-%20Nicholas%20Georgescu-Roetgen.pdf> [17 February 2012].
- Georgetown University Center for Latin American Studies (2011): *Constitution of 2008 Republic of Ecuador Political Database of the Americas*. [Online]. Available: <http://pdba.georgetown.edu/Constitutions/Ecuador/english08.html> [2 March 2012].
- Grain (2012) ‘Grain releases data set with over 400 global land grabs’.[Online]. Available: <http://www.grain.org/article/entries/4479-grain-releases-data-set-with-over-400-global-land-grabs> [3 March 2012].
- Gilding, P. (2012): ‘The Earth is Full!’ [Online]. Available: http://www.ted.com/talks/lang/en/paul_gilding_the_earth_is_full.html [15 April 2012].
- Hessling, A. (2006) The Global System of Finance: scanning Talcott Parsons and Niklas Luhmann for theoretical keystones. *American Journal of Economics and Sociology*. [Online]. Available: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/27739557?uid=3737912&uid=2129&uid=2&uid=70&uid=4&sid=56118721233> [April 13, 2012].
- J.K. Gibson-Graham (2004): *Surplus Possibilities : Postdevelopment and*

- Community Economies. Singapore Journal of Tropical Geography.
- International Monetary Fund (2012): 'The IMF and Good Governance, Factsheet', (27 March 2012), [Online], Available: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/gov.htm> [27 April 2012].
- Izuzquiza, I.(1990) *La sociedad sin hombres. Niklas Luhmann o la Teoría como escándalo*. Anthropos, Editorial del Hombre, Barcelona, España.
- Kaufman, F. (2011) 'How Goldman Sachs Created the Food Crisis', *Foreign Policy*, April 27, [Online], Available: http://www.foreignpolicy.com/articles/2011/04/27/how_goldman_sachs_created_the_food_crisis?page=0,0 [20 March 2012].
- Kugelman, M. and Levenstein, Susan (2009) *Land grab The Race for the World's farmland*. Woodrow Wilson International Center for Scholars. [Online]. Available: <http://agro-growth-fund.com/sites/default/files/downloads/Land%20Grab%20-%20The%20Race%20for%20the%20World%27s%20Farmland.pdf> [12 March 2012].
- Latouche, S. (2003) *L'oxymore de l'économie solidaire*. Revue du MAUSS, n°21. [Online]. Available: <http://www.cairn.info/revue-du-mauss-2003-1-page-145.htm> [05 March 2012].
- Luhmann, N. (1997): *Globalization or World Society?: How to conceive of modern society*. International Review of Sociology Mar, Vol. 7 Issue 1, p. 67-79.
- Luhmann, N. (1994): *Teoría Política en el Estado de Bienestar*. Alianza Editorial S.A. Madrid.
- Luhmann, N. (1998) *Sistemas Sociales, Lineamientos para una teoría general*. Anthropos Editorial.
- Maturana, H. and Varela, F. (1984) *El árbol del conocimiento. Bases biológicas del entendimiento humano*. Editorial Universitaria S.A. Santiago de Chile.
- Maurer, B. (2006) The Anthropology of Money, *Annual Review of Anthropology*, p.15-36.
- Moeller, H. (2006): *Luhmann explained – From Souls to Systems*. Open Court – Chicago and La Salle, Illinois.
- Paz, O. (1988) *El Uso y la Contemplación*. Revista de Camacol v.11, p. 120 -125.
- Polanyi, K. (1944) *La Gran Transformación*. Ediciones la Piqueta [Online]. Available: <http://uncharted.org/frown-land/books/Polanyi/POLANYI%20KARL%20-%20The%20Great%20Transformation%20-%20v.1.0.html> [20 February 2012].
- Polanyi, K. (1980) *Nuestra obsoleta mentalidad de mercado*. [Online]. Available: <http://www.revistas.unal.edu.co/index.php/ceconomia/articulo/view/14295> [4 March 2012].

- Prieto, C. (1996) Karl Polanyi: crítica del mercado, crítica de la economía. *Política y Sociedad*, 21. Madrid, p.23-34.
- Real Academia de la Lengua Española (2012), Madrid. [Online]. Available: <http://www.rae.es/rae.html> [25 March 2012].
- The Economist (2009): 'Buying farmland abroad: Outsourcing's third wave'. (May 21st 2009) [Online]. Available: <http://www.economist.com/node/13692889> [26 February 2012].
- Schumacher E.F. (1973): 'Small is beautiful. Economics as if people mattered'. Harper Perennial.
- World Trade Organization (2011): National Workshop on Agriculture. Quito – Ecuador, Nov. 30 and Dic. 1st

INSTITUTIONAL CAPACITIES FOR LOCAL CLIMATE CHANGE ADAPTATION IN THE PAUTE RIVER BASIN

CAPACIDADES LOCALES PARA LA ADAPTACIÓN AL
CAMBIO CLIMÁTICO EN LA CUENCA DEL RÍO PAUTE

MICHELLE ARELLANO M.¹

Recibido 12 de junio de 2014
Aceptado 1 de septiembre de 2014

1. M.Sc. in Environment and Development of the London School of Economics and Political Science;
Licenciatura en Negocios y Relaciones Internacionales, PUCE (michellearellano.m@gmail.com).



INSTITUTIONAL CAPACITIES FOR LOCAL CLIMATE CHANGE ADAPTATION IN THE PAUTE RIVER BASIN

Michelle Arellano M.

KEY WORDS: climate change, adaptation, decentralisation, citizen participation, capacity building, sustainable development

PALABRAS CLAVES: cambio climático, adaptación, descentralización, participación ciudadana, fomento de capacidades, desarrollo sostenible

ABSTRACT

Adaptation to the adverse effects of climate change becomes an urgent necessity, as recognised at the 2007 Bali UNFCCC² conference. Due to the fact that adaptation to climate change is a context-specific process, this research presents the case study of adaptation projects in the Paute river basin, in South Ecuador. This case links praxis with theory and presents an example of how institutional arrangements -decentralisation measures- can also affect local adaptation capability.

Based on a qualitative approach the present study seeks to answer the following question: How the decentralisation process has impacted climate change adaptation projects, in the Paute river basin, in terms of capacity building, citizen participation, and accountability, considering its implications in public policy for adaptation?

This study finds that the decentralisation process in the basin was the means to implement adaptation meas-

2 UNFCCC - United Nations Framework Convention on Climate Change opportunities for an increasing local participation, the members of the community are not harnessing them, but they expect initiatives from the central government to act.



ures, however, the initiatives remain centralised due to control and accountability and the lack of capabilities at the local level. Regarding social participation, it is important to highlight that even if decentralisation has opened.

RESUMEN

La adaptación a los efectos adversos del cambio climático se ha convertido en una necesidad apremiante, como se reconoció en la Conferencia de la CMNUCC³ de Bali en 2007. Debido al hecho de que la adaptación al cambio climático es un proceso basado principalmente en el contexto particular de las comunidades, este artículo presenta el caso de estudio del proceso de adaptación en la cuenca del río Paute, al sur del Ecuador, en donde se empata la realidad

con la teoría y presenta un ejemplo de cómo ciertas decisiones institucionales -medidas descentralizadoras- también afectan a la capacidad de adaptación de las comunidades.

Este estudio revela que los procesos de descentralización en la cuenca del Paute resultaron beneficiosos para la implementación de medidas de adaptación. Sin embargo, las iniciativas aún se encuentran centralizadas, en especial debido al control por parte del gobierno y a la falta de capacidades a nivel local. En cuanto a la participación social, es importante señalar que, aunque la descentralización ha incrementado las oportunidades para la participación local, los miembros de las comunidades no las están aprovechando, pues esperan que sea el gobierno quien dé el primer paso.



INTRODUCTION

Climate change has global, but uneven impacts, affecting more of the populations highly dependent on natural resources, and to poor households, especially in rural areas. Climate change is thought to exacerbate these vulnerabilities, increasing inequality, particularly in developing countries (Piao et al. 2010; Howden et al. 2007; Intergovernmental Panel for Climate Change 2007; Vogel et al. 2007). In this respect, adaptation to the adverse effects of climate change becomes an urgent necessity, as recognised at the 2007 Bali UNFCCC conference. However, because of those vulnerabilities, affected populations do not have the proper resources to perform a successful adaptation strategy, and sometimes the government is inefficient in providing services and resources due to the centralised nature.

During the last 25 years, developing countries have adopted decentralisation as governmental model to enhance efficiency and equity in the allocation of resources as well as in decision-making. These processes focus on improving democracy by increasing social participation at the local level and opening local administration to scrutiny (Goldfrank 2007). Nevertheless, there have been many political, economic and structural barriers

in the process (Ribot 2003; Gutiérrez Sanín et al. 2012; Smulovitz and Clemente 2003). Such a government model also affects the implementation of adaptation measures that are carried out by the State.

On the other hand, several studies on climate change adaptation have been developed. The main research has been focused on community-based adaptation (Rodima-Taylor 2012; Vincent et al. 2010), the role of the government in adaptation (Antle 2010; Mertz et al. 2009), justice, responsibility and governance (Paavola & Adger 2006; Adger 2001), barriers for adaptation (Adger et al. 2009; Fieldman 2011, Leichenko and O'Brien 2008), policy for adaptation (Wreford et al. 2010; Gagnon-Lebrun & Agrawala 2006) among others.

Specifically regarding decentralisation, studies on adaptation focus on the different strategies for decentralised resource governance (Agarwal et al. 2012; Agarwal & Perrin 2008; Ribot 2003; Ribot 1999; Mendelsohn 2012, Vivekananda 2013, Agrawal and Ostrom 2008), but not on the political process of decentralisation and its interaction within the implementation of adaptation measures in the localities. The perspective on adaptation processes presented by Adger, and the decentralisation approaches



from Agarwal are remarkably relevant for the development of this study. However, this research addressed those topics acknowledging social and political particularities that should be taken into account.

Due to the fact that adaptation to climate change is a context-specific process, this research presents the case study of adaptation projects in the Paute river basin, in South Ecuador. This case links praxis with theory and presents an example of how institutional arrangements can also affect local adaptation capability. It is important to understand the social dimension of the mechanisms, the nature of the adaptation and how past experiences could affect the implementation of projects at the local level. Since adaptation is very particular, it becomes necessary to examine the main challenges for both the state and the beneficiaries of the project.

Based on a qualitative approach, the present study seeks to answer the

following question: How the decentralisation process has impacted climate change adaptation

projects, in the Paute river basin, in terms of capacity building, citizen participation, accountability, and formal institutions, considering its implications in public policy for adaptation?

Having that in mind, this study finds that the decentralisation process in the basin was the means to implement adaptation measures, especially regarding funding; however, the initiatives remain centralised due to bureaucratic processes, control and accountability and the lack of capabilities at the local level. In terms of social participation, it is important to highlight that even if decentralisation has opened opportunities for an increasing local participation, the members of the community are not harnessing them, but they expect initiatives from the central government to act.

RESEARCH METHOD - EXPLORATORY CASE STUDY

The research is focused on a qualitative approach, highlighting planned adaptation processes, by collaborating directly with the local authorities in Ecuador. For the purpose of this paper, an interpretive, exploratory case study ap-

proach has been selected.

The research focuses on the adaptation projects that are implemented with two parish councils in Azuay and one with the municipality of Azogues, within the Cañar province in Ecuador. One of the

main reasons to choose those projects was the fact that they are the only ones with implemented adaptation measures, and they encompass the continuity of authorities that have not changed during the execution of the projects.

The empirical information data was gathered from unstructured interviews. The interviews began with the coordinators of adaptation projects at the Ministry of Environment, Secretary of Planning and the Climate Change Undersecretary of the Ministry of Foreign Affairs, to provide their insights about the adaptation strategies and the national and local level. In order to obtain a detailed insight of the macro strategy other interviewees included the Director of the Climate Change Direction at the Ministry of Environment and the staff in charge of the National Adaptation Strategy. To get their position about the process at the local level, the adaptation coordinator of the provincial direction of the Ministry of Environment,

and the presidents of the parish councils of Zhimad and San Bartolomé, as well as the Coordinator of the programme in Azogues, were interviewed. Other staff, such as the overseer and the technical experts of the projects in the local governments were interviewed. In the communities, the presidents of the beneficiary communities and members of the community were visited

in order to gather their experiences to better understand the process from the community point of view, other experts and academics were contacted to obtain their approaches of the decentralisation process related to adaptation from outside the government.

In order to complete the research all project documents were analysed; it was important to examine the evolution of the project together with the evolution of the decentralisation process. National laws and plans were studied and analysed to fully understand the structural context of the governmental organisation.

DECENTRALISATION AND CLIMATE CHANGE ADAPTATION

The major issue with centralised governments is that they fail to protect the interest of the most marginalised, they miss the needs of the poorest communities, because they do not have

the institutional capacity to reach them (Paavola and Adger 2006: 595). In this system, local governments are heavily dependent on the central body to obtain resources -technical and financial- which

makes an “autonomous” government as vulnerable as the communities themselves, since they are unable to respond.

In this sense, decentralisation emerges as a need to increase efficiency in resource allocation, to improve the delivery of services, and to foster citizen participation, due to the relative closeness of the decentralised governmental institutions (Frank 2000). Thus, decentralisation becomes the means to strengthen the local capabilities and democracy, fostering local involvement in the decision making process. It is noteworthy that the decentralisation process not only includes the transfer of capacities from the central government, but it also means that the decisions in all areas of power should not depend on the will of a regional, provincial or municipal authority (Ojeda, 2000). For climate change adaptation, it is important for local governments to have this level of independence to avoid top-down decision-making, which does not take into account significant local risks and capabilities (Gagnon-Lebrun and Agrawala 2006).

To what was mentioned above, Agarwal and Perrin reinforce the idea that formal local institutions should organise their structures, in order to project incentive structures for adaptation responses, which are essential to shape leadership, cost of collective action and transaction costs (Agarwal & Perrin 2008, p.4). In ad-

dition, they highlight the magnitude of local institutions, since, according to the UNFCCC data, they are important to facilitate households and communitarian capacity to carry out adaptation activities (Ibid., p. 10)

Furthermore, as it was stated by Agarwal et al., an effective decentralisation would enable participation in political, social and institutional process as well as help coordinate macro-scale actions to provide to the locality with information and resources. Climate change adaptation requires a great deal of local participation, since it is necessary that all adaptation measures are embedded in the community that is implementing them. Local participation is important as well as strong institutions (Adger et al. 2009). In this regard, decentralisation could be seen as a catalyst of a successful implementation of climate change adaptation measures by enhancing local participation spaces within the local government structure, which could foster adaptation initiatives from the community.

Likewise, even if adaptation processes are local, it is important at a national-level to coordinate the strategies at the local level (2012). For example, in Mali, the decentralisation process has promoted active participation in shaping local policies, and in Zimbabwe, the funds for environmental management can be invested in the projects chosen

by the communities (Ribot 2003, p.55). These associations between environment and democratic can improve the fulfilment of environmental goals by strengthening local democracy. However, it is crucial to avoid centralised practices that promote top-down approaches and non-representative local authorities (Ibid.). Likewise, it is important to understand that participation is not the same as power and that it is necessary to create spaces for citizen involvement within the local governments, because participation is important but not sufficient (Fidélis & Pires 2012, p.498).

Decentralisation processes are not complete without capacity building for the local governments. These governments are assuming new responsibilities and competencies, and as stated by Agarwal et al., it is essential that the central government provides the necessary conditions so the local capabilities and information are used for local decision-

making (2012). This, in the end, would create stronger local institutions that resolve inequalities, which improves the effectiveness of climate change adaptation implementation programmes. When the national State has not transferred the necessary resources -either technical or financial- local adaptation initiatives are affected, because the population perceive the inability of local governments to foster such initiatives (Fieldman 2011). But as well as the national government providing all the tools so the local governments can improve their capabilities, it is also important to take into account local knowledge in national plans, to enrich the scope and results. Both approaches were applied in the Local Government Decentralisation Programme in Tanzania, where there was a strong component for strengthening local authorities, so they could be able to strengthen the community (Rodima-Taylor 2012, p.132).

ADAPTATION IN ECUADOR: THE EXPERIENCE IN THE PAUTE RIVER BASIN

The decentralisation process in Ecuador started in the early nineties, with an integrated structural adjustment, when the modernisation of the State was approved, as a mechanism for privatisation of public services, led by the main

economic groups, prioritising neoliberal proposals. This was made in order to alleviate the weight of the general State budget. With the National Constitution of 1998, decentralisation was established as the territorial model for the country, and

the rural parish councils were created to recognise indigenous circumscriptions in the territory (Ortiz 2012).

The current decentralisation process started when the 2008 Constitution was approved, and the consolidation of local governments gave a new perspective to implement climate change adaptation. Under the new Charter the Code for Territorial Organisation, Autonomy and Decentralisation (COOTAD by its Spanish initials) was issued and the creation of the Decentralised Autonomous Governments (GADs by its Spanish initials) started.

In the climate change area, the Ecuadorean government is fostering it as a transversal competence that has to be incorporated in all territorial planning for the GADs. In this way, local authorities would be able to make decisions based on the needs of their communities, with the parameters established in the national climate change strategy. This plan is being carried out with funds from the UN Development Program (UNDP) and the Global Environmental Facility (GEF), and includes the active coordination of several ministries including environment, and planning, and with the GADs as executants.

Adaptation projects are widely discussed in local assemblies with the community to match their reality with the measures. In the assemblies, members of the community are also encouraged to share their perspectives about possible measures for climate change adaptation.

Furthermore, the decentralisation process includes capacity building schemes for the local authorities. In the case of adaptation, the process has given the authorities at the local level, the normative capacities to assume the implementation process in their hands. For community members, the project also develops their capabilities to tackle climate change adverse effects, by providing them with the technical knowledge to complement and improve their agricultural practices.

Following the tendency of developing countries, the adaptation measures are focused on the most vulnerable rural populations, and the projects are being implemented through agreements with the local governments. But, unlike other National Adaptation Programs of Action (NAPAs)⁴, the Ecuadorean projects have a strong component of local participation and capacity building for both local governments and the beneficiaries.

4 Nearly all projects in the National Adaptation Plans received by the UN focus on rural areas. They also consider the central government as the institution to implement adaptation, even though adaptation measures require local participation and citizen involvement. Only 25% of those plans include some role for communities and local institutions (Agarwal et al. 2012, p.569).



PROJECT ADAPTATION TO CLIMATE CHANGE - PACC IN THE PAUTE RIVER BASIN

The Ministry of the Environment is the institution leading the national strategy for climate change. Under this context, the project "Adaptation to Climate Change through an Effective Water Governance in Ecuador" (PACC) was born as a ministerial response to the adverse effects of climate change in 2008. This project has as its main objective to incorporate the risks associated with climate change in the activities related to water resources management (Ministerio del Ambiente 2008). The PACC has as its main component the implementation of adaptation mechanisms to improve the resilience of indigenous communities to face climate change adversities. At the national level, the project intervenes in 5 river basins (Chone, Portoviejo, Babahoyo, Paute, Jubones and Catamayo).

The main problems presented by the communities were the periods of drought. In the basin, a drought period was identified 36.4% of the time, according to historic measurements from a 43-year-old record, until 2008. Moreover, water sources are threatened by the expansion of the agricultural frontier, especially in the higher altitude areas. And finally, the communities highlighted the need of a formal institution in charge of

water management, which can solve the problems caused by the communitarian uses of water resources.

At the local level, the strategy is implemented through institutional agreements between the Ministry and the correspondent GAD. In the Paute river basin, the project works with two parish councils, in Zhimad and San Bartolomé, and one municipality, in Azogues. The activities focus on agricultural adaptation strategies, since the main economic activity is agriculture (25% of the economically active population work in agriculture related activities). Subsistence agriculture is found in higher areas of the territory, while small producers can be found in lower areas of the basin. In this regard, the project in the two rural parishes consists in improving water availability for irrigation systems, and building water reservoirs for drought seasons. Whereas in Azogues, the activities focus on the implementation of agro-ecologic farms, to avoid monoculture and promote local trade of their products (Ministerio del Ambiente 2008).

As mentioned above, all these projects are considered pilots, and they have been the main source of climate change information not only to iden-



tify vulnerabilities in the most important water basins in Ecuador, but also to acknowledge different adaptation measures as well as institutional and organisational capacities of local governments to implement climate change measures transversally in their planning.

In this basin, the project seeks to guarantee regular agricultural production for the communities. Expected indirect benefits of the project are improvements of the communitarian organisation, which would make people want to stay in their territories, creating a network with their neighbours and understanding the issues in their locality.

Findings in participation, capacity building, and institutional structure are examined below.

Capacity Building

The Ministry of Environment, as governing body in climate change issues, undertook a number of participative workshops, initially with the authorities at the GADs, with the aim of improving their institutional capacity. In this initial stage, most guidelines were about adopting the formats and proceedings prescribed by the national planning authority as well as other public monitoring competences required by the Office of the Comptroller General. Even if they are autonomous govern-

ments, they have to fulfil bureaucratic requirements for the central authority. This could be seen as a sign of centralism, as they are still under control of the central government and bureaucratisation of the process. Local governments have to fulfil many requirements, and other forms of social institutions, that are not part of the local government, cannot access this type of funding.

During the workshops, the coordinators of the programme noticed that the people in the community were keen to learn about crop diversification, reforestation, agro-ecology, irrigation, techniques, and the production of organic crops. However, there was not a defined ancestral knowledge about agriculture. The issue arises because they obtained their parcels with the agrarian reform in the 70s; before that, they used to work for the landlords of those territories. After the land reform, there was a period when they felt ashamed of their indigenous roots, they hid their culture, their language and their practises. But it is with the consolidation of the indigenous movement and the recognition of parish councils that they are trying to recover their practises. In this regard, the workshops include the recovery of native crops and seeds, as crop diversification measures which gives the project a centralised perspective.

Likewise, there is an important migration flow towards urban areas within the region, bigger cities such as Guayaquil or Quito, or even towards other countries. This has also influenced in the construction of communitarian capacities. Their sense of belonging and therefore their social thread is broken. The weakened feeling of being part of the collectivity hampers their ability to create stronger formal and informal institutions within the community. After a process of appropriation of their identity and their community, locals may be able to effectively implement adaptation measures, not only as projects, but also as considering climate change part of other activities.

Local Participation

With local participation being one of the key components of the project, the Ministry of Environment acts as facilitator during council assemblies and municipality meetings in order to foster social participation through workshops, where they explain the impact of climate change in their territory. By giving the community the opportunity to be part of the decision-making process, climate change adaptation initiatives are locally discussed, and then technically develop for implementation.

Participation for the members of the community is voluntary. Once the

activities are approved by the Ministry of Environment, the local government informs of the measures to be implemented and calls for social participation as beneficiaries. The beneficiaries are required to collaborate with the project with working hours in the construction of the reservoirs and the irrigation system, or in the preparation of the parcels for crops, exchange of products in communal fairs, and preparation of compost and biofertilizers as organic fertilizers. In this respect, both the coordinators of the projects and the members of the community stressed the fact that social participation and individual participation in the projects is conditioned. Potential beneficiaries join the project implementation only when they can see that the investment is being done and the works are starting. Many of the people in Zhimad and San Bartolomé highlighted that they participate in these kinds of projects if they are organised by the government; they are unwilling to invest their own resources in projects if there is not governmental financing and organisation. This trend was confirmed with the municipality staff, where they experienced similar behaviour at the beginning of the project.

The authorities in the parish councils and the presidents of the communities stressed that their lack of confidence in these programmes has its origins in

previous experiences with NGO projects that did not have continuity, the historic lack of space for citizen involvement in government projects, and even the lack of projects at all. In this sense, people in the communities and coordinators acknowledge the need for a decentralised governmental agency to help them carry out these projects. The populations do not have the technical capabilities or the economic resources to do these type of projects by themselves.

Nevertheless, now that the activities are being implemented in the communities, the people want a legal document that makes other members join and apply those activities; they realised that the project is helpful if everyone participates, and the actions of others affect them and their production, since they share the river basin. The members of the community are aware that people are still reticent to collaborate and that formal enforcement is needed in order to keep the benefits of the measures.

One essential characteristic found in the localities, is that once the project started and the beneficiaries have a more hands-on feel for the actual results, community empowerment is perceived. The community wants to participate and to collaborate with the initiative, there is an appropriation of the project. The people become more enthusiastic and they

are committed with the project, they want it to continue. In San Bartolomé, for instance, they want to improve their reservoirs, so the local government and the communities are going beyond the scope of the project with their own fund to do it, and now they are connecting a natural stream to the reservoir, to control the use of that stream, avoid overexploitation and to have better chances of having water during drought periods.

It is also noteworthy that there is a strong intercultural component. Related to what was stated above, the lack of local knowledge and identity, which affects local participation and the involvement in new initiatives. With the project they try to recover ancient knowledge. The communities are willing to learn environmental-friendly agriculture; they have a history of migration to cities and they are no longer part of the community, but they want to return and recover local or ancient practices. Some members of the community can only remember overexploitation of the soil and agroextractivism to compete with big producers.

The fact that there are no interest groups within the communities is a significant finding. In this way, the adaptation activities can be implemented more efficiently without lobbyists or economic groups pushing for the fulfilment of their



own priorities in detriment of the communitarian needs.

The presidents of the communities highlighted the fact that before the constitution of local governments, they were unable to express their needs, and they were often forgotten. According to both local authorities and members of the community, many projects, not only environmental ones, were top-down programmes in which the community was not involved and they usually responded to political pressures of the moment. They both also mentioned that the networks and links between the community and the authorities are still weak, but this kind of projects are helping them to improve it. Therefore, monitoring and follow up measures would be necessary not only to continue with the benefits of the project, but also to improve the social linkages within the community and the local government.

Public Institution Structure

The main problem that affects adaptation implementation is the uneven progress of local governments in the decentralisation process.

Authorities and staff at the Ministry of Environment recognise that most parish councils are not strong enough to

keep the programmes alive. In addition, people from the communities and local authorities understand that they have limited capabilities and resources so they still depend on the central government. This is the reason why parish councils have to find strategic partners to complete the projects. In the case of San Bartolomé and Zhimad, local authorities are working with the municipality of Cuenca and the provincial government, in order to obtain more funds for implementation. They are also working with the public university to compensate for the lack of technical staff. There are no informal institutions or private organisations on which local governments can rely.

Municipalities are more organised and have a solid experience in project implementation. In this case, the Azogues municipality is even working through their water department in order to carry out adaptation measures in the communities under their jurisdiction⁵. However, as municipalities have less institutional vulnerability, their procedures are also more bureaucratic, and the gap between their authorities and the communities is wider, whereas at the parish council, the organisational level is simple, they have direct involvement with the community, they have quicker re-

5 The municipality is carrying out activities related to rainwater harvesting systems, agroecological farms, seed exchange and crop rotation and diversification (Ministry of Environment 2008).



sponses in case of sudden events.

Another obstacle for implementing this adaptation project is the fact that the project originated before the National Climate Change Strategy. This creates some inconveniences such as lack of collaboration between governmental institutions at the national level. This was acknowledged by all the staff and authorities at the Ministry of Environment, the coordinators of adaptation programmes, and the coordinator at the Ministry of Foreign Affairs; one member of the Ministry of Environment explicitly recognised that due to the fact that the main implementation component of the project is agriculture, the measures and plans clash with those carried out by the Ministry of Agriculture Livestock and Fisheries. The lack of inter-institutional collaboration undermines the effectiveness of the adaptation measures, because the deci-

sions are dissimilar in both institutions. Likewise, the lack of a structured national adaptation strategy undermines the possibilities of obtaining higher budgets to invest in a macro-scale adaptation strategy or even in the replication of successful initiatives. Academics think that the process is slow and it is hindering future opportunities for communities because the authorities do not have a nation-wide plan.

Both authorities at the national level and at the local level viewed that these projects depend on the priorities and approaches of current national and local authorities, as well as their political affiliation. In the case of Zhimad, due to political dissension between the parish council authorities and province government authorities, there was a delay in the supplies for the construction of the reservoir, regardless the urgent need for it.

DISCUSSION

The case study concerning adaptation programmes in the Paute river basin has shown many aspects of decentralisation that are affecting them. While the current decentralisation process has facilitated the implementation of adaptation measures in the

field, mainly regarding norms and completion of bureaucratic requisites, in terms of local participation, the overall findings reveal that there is a strong deficiency in structuring their own sense of collectivity. Issues related to identity and migration have hindered their ability to

create relations within the community and to effectively participate in the decision-making process. Local participation is limited since there is a lack of socio-historic trajectory in terms of agriculture for the reasons mentioned before. The communities are fragmented and they rely on other actors, in this case local governments to act. The latter is fundamental, as Adger argues that successful adaptation process depends not only on resources and technical knowledge, but also on their social capital, there should be an appropriation of the process, of the solutions (Adger et al. 2005; Adger 2009; Paavola and Adger 2006; Adger 2001).

Moreover, in the case presented, neither the local governments nor the community have the financial or technical resources to undertake their own projects. In spite of the decentralisation of national competences, the local governments from the Puate river basin projects are aware that they do not have the necessary tools to satisfactorily undertake adaptation, and that they need the help from the central government. The members of the communities are also aware of such inability of local governments; therefore, they are still reticent to participate. This dependence on the central level makes the decentralisation process more difficult, there is still a gap between the government -understood

as the capable body of undertaking such projects- and the locality- as the people on the ground who needs governmental intervention.

It is also important to highlight that the constitution of the GADs opened an opportunity for people to be part of decision-making, since the council assemblies are closer the population. The community is more aware of local climate change impacts, the causes, and the solutions. There is an empowerment process that came after a long process of socialisation and consensus among the different actors: ministry, local governments and community members. However, local participation is not enough for successful adaptation. A solid social capital within the community is also necessary.

Their sense of collectivity is still under construction, they are starting to recover their ancient wisdom, and their culture. They are initiating a healing process without which those communities would not be able to neither develop a stable decentralisation process in their localities nor embrace adaptation measures as part of their activities. In this regard, it is worth noting that Agarwal argues that equitable participation is essential.

Adaptation is a synergistic process that not only depends on the capabilities of national and local institutions,

but especially on the capabilities of the beneficiaries.

The community members are aware of their climate variability but they also recognise their inability to effectively respond to such changes. Community-based adaptation has its difficulties regarding implementation, since decentralisation is not providing all the arrangements the theory states; adaptation can show the development of the decentralisation process as well, while in institutional terms the municipality is better organised than the parish councils, in terms of participation and communitarian capabilities they are the same

In terms of accountability and public institutions, the decentralisation process remains incomplete, for climate change effects. The central government is still under control of all adaptation initiatives, and the accountability towards the Ministry of Environment and the Planning Secretary is a bureaucratic burden that holds back adaptation projects at the local level. While it is true, that accountability and evaluation are needed for an effective resource management, as well as to keep corruption under control, this should not impede the development of projects due to excessive requirements that consume time and money.

Furthermore, there is a lack of inter-ministerial coordination, the clashes in the interaction at the national level disrupt the implementation of adaptation measures at the local level, since each organisation is pulling the string to their side, leaving the implemented project as separate initiatives that respond to different approaches, depending on the institution. In the case presented, the Ministry of Agriculture affects climate change decisions related to agriculture, which are also directly concerning the Ministry of Environment. Neither the current law nor the current strategy requires mandatory coordination between government institutions. Adger (2009) states that inter-institutional coordination is needed in order to have a national coherent impact, which should be cost-effective without duplicating processes. In other words, this lack of coordination would hamper an effective adaptation process for communities at micro- and macro-scales.

Considering the dynamics at the local level, community members seemed generally enthusiastic about the projects and they recognise the need of local governments to lead the process. In this regard, the authorities in the central government, including the Ministry of Environment, Foreign Affairs and the Planning Secretary, also highlight the



necessity of the local government as counterpart in the implementation process, not only because of their proximity to people, but also because of a legal requirement. The national government could not fund the same type of projects

implemented directly by the community they need a formal public institution to invest in adaptation projects. Hence, once again, centralised nuances are manifested in the process.

CONCLUSION

This study sought to clarify the dynamics of climate change adaptation within a decentralisation process in the Paute river basin. The research question was: How has the decentralisation process impacted climate change adaptation projects, in Azuay and Cañar provinces, in terms of citizen participation, capacity building, accountability, and formal institutions, considering its implications in public policy for adaptation? And to answer this question, two objectives were established. The first one regarding some aspects Adger's and Agarwal's argument about successful adaptation and decentralisation, and the second one concerning the examination of the Paute river basin case study in order to analyse adaptation programmes under the former theoretical framework.

In this regard, the presented programme shows strengths and adversities of implementing adaptation under a decentralised model. From the adaptation

approach, both systems - a centralised and a decentralised state- coexist. The adaptation measures have been developed from a bottom-up perspective, emphasising local participation during the design and implementation stages. However, the project itself, as framework for local adaptation, comes from the central government.

While it is true that the decentralisation process has opened public spaces for local participation and information collection, the former does not exist per se, as the communities still need the commitment of the government to act. Nevertheless, after that, local participation increased with positive outcomes. The projects have empowered people to organise, to be more conscious about their practises and how to improve their livelihoods. In the long run, it is expected that this empowerment of the people would change their perception about their own identity, so people can



be proud of their indigenous origins, and they can recover their culture, their knowledge, their understanding beyond the individual, recovering a sense of community. Adger and Agarwal stress the importance of a communitarian action embedded within the population. The communities have to work on recovering and reconstructing their sense of collectivity in order to effectively implement adaptation measures.

Adaptation is an integral process that not only includes aspects related to social capital of the communities, but also capacities of local governments. In this respect, the previous voluntary decentralisation process created an uneven development of the capabilities of local governments. Municipalities and Provincial Governments have better structures, organisation and budget, while parish councils, which are the ones closer to the most vulnerable populations, do not yet have the capabilities to face these projects on their own. Parish councils also do not have the sufficient capabilities to ensure the continuity of the project without the help of other institutions. It is also crucial to promote a robust national climate change strategy, which can strengthen both projects from the Ministry of Environment as well as other initiatives at the local level.

It should be important to foster

the creation of a confederation of local governments, since their capacity is too small to implement local adaptation projects, and they still need the central government to help them with these initiatives. Other partnerships with other public organisations such as research institutes and universities could also be promoted

There is not a perfect decentralised or centralised model; they challenge one another in a dispute for power that affects the most vulnerable and the effectiveness of the project. Politics plays a very important role in the application of measures. Obstacles related to short term and discretionary political decision making infringe social interaction with the community and foster top-down approaches. In the case of the national government, the lack of inter-institutional coordination impacts on the efficiency of macro-strategies, and projects may remain as isolated initiatives without significant impact. In this respect, greater commitment from the government is needed to overcome this issue. The central government still needs to work in creating inter-ministerial networks and fostering cooperation among its institutions, operating from the existing legal framework or adapting new decrees to define ministerial competences in adaptation to climate change issues.

The relationship between local governments and the communities calls for strengthening in order to truly create the necessary links to bring the governmental bodies closer to the people, which would help to implement adaptation strategies on the ground.

There is still the question whether other forms of association or governmental models could be more effective than the decentralised model implemented in Ecuador. The process is under implementation and the results are yet to be released or analysed. Nevertheless,

what is clear is the need to enhance the model, offering to local governments the opportunity to improve their capacities and building closer links within the community and between the population and the government.

The process remains slow, especially for the parish councils, but at least these pilot experiences give them the chance to develop their capacities to undertake local competences more efficiently, which, in the end would improve the implementation of local adaptation measures.

LIMITATIONS AND FURTHER RESEARCH

Given the explorative and purely qualitative character of the research method, the results of the study encompass contextual analyses in order to avoid a significant bias while examining the communitarian and governmental appreciation of adaptation processes in terms of decentralisation. Therefore, the conclusions of the present study are limited and should not be extrapolated to other parts of the country or other adaptation experiences elsewhere.

This study did not take into account other forms of adaptation, which are spontaneous, and did not necessarily emerge as adaptation to climate change. Likewise, the study did not include adaptation strategies carried out by NGOs or other international organisations. There are other projects carried out by other GADs that are not part of the central government strategy but they converge the initiatives of civil society organisations and NGOs⁶. The study of

6 The project "Facing climate change in the coastal mountain range", in particular, is an adaptation initiative executed by the NGO Fundación Natura and the International Centre for El Niño Research, and includes as strategic partners the Nature Conservancy and 3 municipalities and 3 provincial governments. For more information visit. <http://cordilleracostera.org/portal/>

these projects goes beyond the scope of the present paper; however, they should also be analysed in order to understand other dynamics of decentralised governments with other institutions (multilevel governance).

The projects are very recent and therefore have a limited timeframe to further analyse the issue, and it is important to mention that real impacts of the project should be analysed in the following years.

Another interesting issue was the fact that these adaptation projects revealed more pressing needs of the beneficiaries. During the interviews, both coordinators of the programme and members of the community recognise the socioeconomic vulnerabilities of the communities, who require bigger infra-

structure works, such as a drinking water system. So the need for a holistic project came to light.

There is also the question about adaptation in urban areas. There are no other experiences in Ecuador, from the government, in this area. It could be interesting to see if there are any other initiatives from the private sector.

This study corresponds to a specific case, both in terms of geographical scope as well as time scope. Further research using more sophisticated methods to analyse other adaptation projects in the country will be needed to fully consider the implications of the present study. These things are important to be evaluated from a broader perspective, not only from adaptation, to understand deeper issues.

REFERENCES

- Adger, W.N. et al., 2003. Adaptation to climate change in the developing world. *Progress in Development Studies*, 3(3), pp.179–195.
- Adger, W.N. et al., 2009. Are there social limits to adaptation to climate change? *Climatic Change*, 93(3-4), pp.335–354.
- Adger, W.N., 2001. Scales of governance and environmental justice for adaptation and mitigation of climate change. *Journal of International Development*, 13(7), pp.921–931.
- Adger, W.N., 2009. Social Capital, Collective Action, and Adaptation to Climate Change. *Economic Geography*, 79(4), pp.387–404.
- Agarwal, A., 2010. Local Institutions and Adaptation to climate change, in *Social Dimension of Climate Change: Equity and Vulnerability in a Warming World*. A. Norton, R. Mearns, Eds. (World bank Publications, Washington DC) pp. 173-197
- Agarwal, A. et al., 2012. Climate policy processes, local institutions, and adaptation actions: mechanisms of translation and influence. *Wiley Interdisciplinary Reviews: Climate Change*, 3(6), pp.565–579.
- Agarwal, A. & Perrin, N., 2008. Climate Adaptation , Local Institutions , and Rural Livelihoods. *Adapting to Climate Change: Thresholds, Values, Governance*. N. Adger, I. Lorezoni and K. O'Brien, Eds. (Cambridge University Press, Cambridge), pp.1–17.
- A. Agrawal, E. Ostrom, 2008. Decentralization, Forests and Rural Communities: Policy Outcomes in South and Southeast Asia, E. L. Webb, G. Shivakoti, Eds. (SAGE, New Delhi, 2008), pp. 44–67.
- Agrawala, S. et al., 2012. *Adaptation and Innovation: An Analysis of Crop Biotechnology Patent Data*, Paris.
- Antle, J.M., 2010. *Adaptation of Agriculture and the Food System to Climate Change : Policy Issues*. , (February).
- Asamblea Constituyente, 2008. *Constitución Nacional de la República del Ecuador*. Montecristi
- Asamblea Nacional del Ecuador, 2010. *Código Organico de Ordenamiento Territorial, Autonomía y Descentralización*. Quito.
- Brooks, N., Neil Adger, W. & Mick Kelly, P., 2005. The determinants of vulnerability and adaptive capacity at the national level and the implications for adaptation. *Global Environmental Change*, 15(2), pp.151–163.
- Carrión, F., 2011. *Interrogatorio a la Descentralización Latinoamericana: 25 años después*, Quito.
- De la Torre-Castro M. *Beyond regulations*



- in fisheries management: The dilemmas of the “beach recorders” Bwanadikos in Zanzibar, Tanzania. *Ecol Soc* 2006, 11.
- Ed. Ritchie, J. and Lewis, J., 2007. *Qualitative Research Practice. A guide for Social Science Students and Researchers*. Sage, London.
- Fidélis, T. & Pires, S.M., 2012. Journal of Environmental Planning and Surrender or resistance to the implementation of Local Agenda 21 in Portugal : the challenges of local governance for sustainable development. *Environmental Planning and Management*, 9(53), pp.37–41.
- Fieldman, G., 2011. Neoliberalism , the production of vulnerability and the hobbled state : Systemic barriers to climate adaptation. *CLimate and Development*, 3(2), pp.159–174.
- Frank ,J.(2000). *Competencias: ¿Qué descentralizar? Un estudio de las posibilidades de la descentralización administrativa en el Ecuador*. GTZ - CONAM. Quito.
- Gagnon-Lebrun, F. & Agrawala, S., 2006. *Progress on adaptation to climate change in developed countries. An Analysis of Broad Trends*, Paris.
- Goldfrank, B., 2007. *The Politics of Deepening Local Democracy: Decentralization, Party Institutionalization, and Participation*. *Comparative Politics*, 39(2), pp.147–168.
- Gutiérrez Sanín, F. et al., 2012. *25 años de la descentralización en Colombia* 1st ed. L. F. Lozano, ed., Bogotá: Konrad Adenauer Stiftung.
- Howden, S.M. et al., 2007. *Adapting agriculture to climate change*. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 104(50), pp.19691–6.
- INEC, 2013. *Reporte Pobreza por Ingresos - Junio 2013*, Quito.
- Intergovernmental Panel for Climate Change, 2007. *Climate Change 2007: Impacts, Adaptation and Vulnerability*, New York.
- International Institute for Sustainable Development, 2011. *Herramienta para la identificación Comunitaria de Riesgos – Adaptación y Medios de Vida*, Piura.
- Keller, M. et al., 2011. *Review of Current and Planned Adaptation Action: South America*, New York.
- Leichenko, R. and O’Brien, K. (2008). *Environmental Change and Globalization: Double Exposures*. Oxford University Press, New York.
- Lemos, M.C. & Agrawal, A., 2006. *Environmental Governance. Annual Review of Environment and Resources*, 31(1), pp.297–325.
- Mendelsohn, R., 2012. *the Economics of Adaptation To Climate Change in Developing Countries*. *Climate*



- Change Economics, 03(02), p.18.
- Mertz, O., Halsnæs, Æ.K. & Olesen, Æ.J.E., 2009. Adaptation to Climate Change in Developing Countries. *Environmental Management*, 43, pp.743–752.
- Ministerio del Ambiente, PNUD (2009). Estudio de vulnerabilidad actual a los riesgos climáticos en el sector de los recursos hídricos en las cuencas de los ríos Paute, Jubones, Catamayo, Chone, Portoviejo y Babahoyo. CD-ROM. Ministerio del Ambiente, Quito.
- Moser, S. (2009). Whether our levers are long enough and the fulcrum strong?. In *Adapting to Climate Change: Thresholds, Values, Governance*. N. Adger, I. Lorezoni and K. O'Brien, Eds. (Cambridge University Press, Cambridge)
- Neil Adger, W., Arnell, N.W. & Tompkins, E.L., 2005. Successful adaptation to climate change across scales. *Global Environmental Change*, 15(2), pp.77–86.
- Nelson, D.R., Adger, W.N. & Brown, K., 2007. Adaptation to Environmental Change: Contributions of a Resilience Framework. *Annual Review of Environment and Resources*, 32(1), pp.395–419.
- Neuman, W., 2006. *Social Research Methods. Qualitative and Quantitative Approaches*. 6 edition Pearson, Boston.
- Ojeda, L. (2000). *La descentralización en el Ecuador: Avatares de un proceso inconcluso*. Abya-Yala Editing, Quito.
- Ortiz, S. (2012). *El escenario institucional y el movimiento de la infancia, Estado de los Derechos de la Niñez y la Adolescencia en Ecuador 1990-2011*. Observatorio de los Derechos de la Niñez y Adolescencia. Quito.
- Osbahr, H. et al., 2008. Effective livelihood adaptation to climate change disturbance: Scale dimensions of practice in Mozambique. *Geoforum*, 39(6), pp.1951–1964.
- Paavola, J. & Adger, W.N., 2006. Fair adaptation to climate change. *Ecological Economics*, 56(4), pp.594–609.
- Phelps, J., Webb, E.L. & Agrawal, A., 2010. Does REDD+ Threaten to Recentralize Forest Governance? *Science*, 328, pp.312–313.
- Piao, S. et al., 2010. The impacts of climate change on water resources and agriculture in China. *Nature*, 467(7311), pp.43–51.
- Punch, K., 2006. *Introduction to Social Research. Quantitative and Qualitative Approaches*. Sage, London.
- Ribot, J.C., 1999. Decentralisation, participation and accountability in Sahelian Forestry: Legal Instruments of Political Administrative Control. *Africa: Journal of the International African Institute*, 69(1), pp.23–65.

- Ribot, J.C., 2003. Democratic Decentralisation of Natural Resources: Institutional Choice and Discretionary Power Transfers in Sub-Saharan Africa. *Public*, 65, pp.53–65.
- Rodima-Taylor, D., 2012. Social innovation and climate adaptation: Local collective action in diversifying Tanzania. *Applied Geography*, 33, pp.128–134.
- Samakande I, Senzanje A, Manzungu E. Sustainable water management in smallholder irrigation schemes: understanding the impact of field water management on maize productivity on two irrigation schemes in Zimbabwe. *Phy Chem Earth* 2004, 29: 1075–1081.
- Schipper, E. L. F. and Burton, I., 2009. Understanding adaptation: origins, concepts, practice and policy. *The Earthscan Reader on Adaptation to Climate Change*, E. L. F. Schipper and I. Burton (eds). Earthscan, London, UK. 1–10.
- Smulovitz, C. & Clemente, A., 2003. Descentralización, sociedad civil y gobernabilidad democrática en Argentina. In *Descentralización, Sociedad Civil y Gobernabilidad Democrática, La Experiencia del Caso Argentino*. Buenos Aires: WWC / UTDT/ IIED-AL, pp. 39–89.
- Vincent, K. et al., 2010. Gender, Climate Change and Community-Based Adaptation, New York.
- Vogel, C. et al., 2007. Linking vulnerability, adaptation, and resilience science to practice: Pathways, players, and partnerships. *Global Environmental Change*, 17(3-4), pp.349–364.
- Work, R., 2002. Overview of Decentralisation Worldwide : A Stepping Stone to Improved Governance and Human Development. , (July), p.20.
- Wreford, A., Moran, D. & Adger, N., 2010. *Climate Change and Agriculture: Impacts, adaptation and mitigation*, Paris.
- Yin, R.K., 2011. *Applications of Case Study Research* 3rd ed., London: SAGE. Available at: <http://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=FgSV0Y2FleYC&pgis=1> [Accessed August 14, 2013].

VIOLENCIA RAZA Y PROSTITUCIÓN.
ALGUNAS APROXIMACIONES
TEÓRICAS AL ESTUDIO DE LA
PROSTITUCIÓN DE MUJERES
LATINOAMERICANAS DURANTE LA
DÉCADA DEL 2000

VIOLENCE, RACE AND PROSTITUTION. SOME
THEORETICAL APPROACHES TO THE STUDY OF LATIN
AMERICAN WOMEN PROSTITUTION DURING THE
DECADE OF 2000

NATHALIE TREJO¹

Recibido 3 de junio de 2014
Aceptado 16 de agosto de 2014

1. Magister en Ciencias Sociales con mención en Género y Desarrollo por la Flacso, sede Ecuador.
Docente de la PUCE (cntrejo@puce.edu.ec).



VIOLENCIA RAZA Y PROSTITUCIÓN. ALGUNAS APROXIMACIONES TEÓRICAS AL ESTUDIO DE LA PROSTITUCIÓN DE MUJERES LATINOAMERICANAS DURANTE LA DÉCADA DEL 2000

Nathalie Trejo

PALABRAS CLAVES: división global del trabajo, prostitución forzada, liberalismo, teorías feministas, violencia, raza, mujeres latinoamericanas.

KEY WORDS: global division of labor, forced prostitution, liberalism, feminist theories, violence, race, Latin American women.

RESUMEN

En este ensayo, la autora analiza algunas de las principales construcciones conceptuales sobre la prostitución forzada de mujeres en América Latina durante la década del 2000. En el ensayo se examina algunas de las formas como la prostitución forzada de mujeres está en relación con dinámicas estructurales de la división global del trabajo y de las reestructuraciones de la producción internacional. En una primera instancia, el

ensayo presenta una tesis general de la teoría liberal en cuanto a la visión (positiva) de la división global del trabajo, para luego confrontar este argumento con conceptos elaborados por teóricas feministas en torno a la naturalización del poder /dominación sexual que permea y organiza la división del trabajo por sexos y géneros.

Para elaborar el argumento, se tomó como caso la prostitución forzada



en América Latina y dos de sus características: la violencia y la construcción racial de los cuerpos deseados para la prostitución forzada.

ABSTRACT

In this essay, the author analyses some of the main conceptual constructions to understand the reasons of forced prostitution of women in Latin America during the decade of 2000. In the essay, the author examines how forced prostitution is related to the structural dynamics of global division of labor and the re-structuring of international pro-

duction. Firstly, the essay presents the general liberal theoretical thesis about its (positive) vision of global division of labor. Then, this thesis is confronted by the author considering the conceptual analyses made by feminist theorists who write about the naturalization of power/sexual domination that organizes the division of labor by sexes and genders. In order to elaborate the argument, the author has taken two of the characteristics of forced prostitution in Latin America: violence and racial construction of desired bodies aimed to be prostituted.

INTRODUCCIÓN

Durante la década del 70 las estructuraciones de la producción global y la creciente división global del trabajo se convirtieron en dos de otros factores constitutivos de una economía de libre mercado y de la construcción de un “proyecto-proceso” histórico de globalización (neo) liberal (Overbeek, 2002:75; O’Brien y Williams, 2007: 248).

Este nuevo orden mundial se inserta en un marco globalizante y para otros, excluyente (Duffield; 200: 4-12) pero que en definitiva permea todas las dimensiones de la vida social y de los estados: el mercado se ha insertado inclusive en las dimensiones privadas (Salazar, 2000: 560) y reproductivas. En estas dimensiones, el sexo es comercializado de forma ilícita, el sexo se convierte así en un *commodity* más del mercado global. En otras palabras, la economía (neo) liberal del mercado global, las reestructuraciones en la producción global, la división global del trabajo a la luz de la expansión del mercado constituyen elementos “dialécticos” de un proceso el cual está ceñido a la interrelación entre la agencia y la estructura (Overbeek; 2002:75,76).

Para autores de la línea liberal, la división global del trabajo es un proceso que trae consigo beneficios para los países, además de que responde a una lógica natural de organización del trabajo

(O’Brien y Williams, 2007: 243). Esta división contribuye a que los países con capacidades para participar en el comercio internacional optimicen recursos, construyan ventajas comparativas y competitivas y aseguren el acceso a mano de obra más barata a la cual se acceda sin trabas fiscales o administrativas de los estados que acogen transnacionales, multinacionales, etc.

Sin embargo, otros autores, principalmente las corrientes feministas críticas a un liberalismo y neoliberalismo de mercado, nos permiten hacer un análisis más detenido a propósito de la naturalización de la división global de trabajo por roles entre sexos y géneros.

El objetivo del presente ensayo es analizar una de las formas de funcionamiento del poder patriarcal entendida desde una naturalización de roles en la división global del trabajo mediadas por el poder del mercado. El ensayo se dividirá en tres partes. En la primera sección se analiza a la prostitución como una forma de violencia explícita sobre las mujeres. La segunda parte da cuenta de algunas conceptualizaciones sobre la prostitución y su relación con el color o la construcción de “la raza” de las mujeres envueltas en prostitución forzada. En la tercera parte se presentan unas conclusiones.

LA VIOLENCIA Y EL TRÁFICO DE MUJERES PARA LA PROSTITUCIÓN

Los estudios sobre el comercio global del sexo han ido aumentando desde la década del 90 (Kempadoo, 2001:28). Se considera que en la división global del trabajo y las formas como el poder se expresa en el mismo, es posible evidenciar los roles femeninos que son naturalizados a la luz de una construcción histórica y cultural de la reproducción y la objetivación del sexo a tal punto de ser un *commodity* de un "mundo encubierto" (Cox; 2002:118,121).

Otras entradas para el análisis del poder, mercado y sexo poder y división global del trabajo podrían ser: matrimonio infantil, la feminización de la pobreza y decisión de prostituirse, la esclavitud sexual y prostitución en contextos de guerra y militarización de territorios altamente conflictivos, la pornografía en función de ideales patriarcales heteronormativos, etc. Pero, para fines de realización de este ensayo, se ha escogido analizar el poder que permea la división global del trabajo desde la prostitución considerando a esta como un fin y medio implícito en las dinámicas de trata de mujeres en América Latina.

Para organizaciones como el UNFPA o la OIT se estima que en 2006 hubo aproximadamente 2,45 millones de víc-

timas de la trata tanto a nivel interno de los países del mundo como a nivel externo. Para la UNODC, dos terceras partes de las víctimas de la trata de personas son mujeres. La mayoría de ellas son jóvenes quienes en aras de buscar un futuro mejor se han involucrado o han sido víctimas de violencia, maltrato, engaño y explotación sexual.

Los países que servirían de destino son España, Holanda, Portugal, Japón, Estados Unidos, Alemania, entre otros. Solamente, durante la década del 2000, la OEA estima que 1700 mujeres de Colombia, Perú, Brasil son traficadas cada año para Japón. Si bien no son datos concluyentes, estas cifras dan cuenta de la gravedad creciente del tráfico de personas para fines sexuales y de las (im) posibilidades que los gobiernos latinoamericanos enfrentan al momento de combatir esta forma de crimen organizado.

Entre las razones estructurales que influenciarían en el tráfico de mujeres como una expresión de violencia masculina se encuentran tres. La feminización de la pobreza, los impactos de políticas neoliberales (O'Brien y Williams, 2007: 284-5), incluyendo los altos índices de violencia sexual, psicológica y física



que sufren niños, niñas, mujeres y adolescentes en América Latina.

Si bien se reconocen las limitaciones para indagar y obtener datos oficiales se podría considerar que es necesario que se produzcan más estudios referentes a las interconexiones entre la pobreza, los impactos de las políticas neoliberales y el comercio del sexo entre los países de la región, afuera de la misma y a nivel doméstico. La división global del trabajo influenciada por los cambios en la producción global a la luz de un liberalismo y neoliberalismo económico pudieron haber influenciado de distintas formas en el comercio del sexo en la Región.

Se podría decir que el neoliberalismo no necesariamente tuvo un efecto negativo en la construcción de nuevas formas de agenciamiento de las mujeres en la región con el propósito de ganarse la vida y para organizarse (Craske, 1998: 101), pero la cuestión surge cuando se toma la argumentación de Cox (2001; 120) sobre como el Estado, al retirarse de sectores de regulación, daría paso a la creciente informalidad de negocios que "reaccionan frente a un orden establecido". La creciente informalidad del negocio ilegal del tráfico de personas se permea por la división sexual del trabajo a la luz de la construcción patriarcal de la objetivación del sexo por placer y di-

nero, en un sistema económico político del sexo y del tráfico de mujeres (Rubin; 1996:45-6,54-5).

En América Latina, el tráfico de niños, niñas y mujeres cumple con ciertas características identificadas por los Estados y organismos internacionales. Estas características son: "...personas engañadas y obligadas por los traficantes a trabajar en contra de su voluntad y en condiciones de esclavitud. Las bandas organizadas de traficantes utilizan métodos violentos, logrando la intimidación de las víctimas y la impunidad de sus delitos; en algunos casos, los denunciantes son asesinados al iniciarse el proceso, y en otros, las víctimas son localizadas y reclutadas nuevamente (CEPAL, 2003:53).

De acuerdo al UNFPA, la trata de personas es una de las actividades comerciales ilícita que más réditos produce. El comercio del sexo, habría generado entre 7.000 millones y 12.000 millones de dólares en el mundo durante la década del 2000. En otras palabras, las mujeres envueltas en comercio del sexo a través de prostitución responden a una lógica que responde al proceso de asegurar bienestar, de contestar y resistir a las lógicas estructurales (Newton, 2007: 5) de un mundo globalizado y neoliberal.

Cabe señalar también, que en la prostitución, la violencia es un hecho



estructural a través del cual se dividen los roles de género según el trabajo, pero también se podría construir o dialogar con las feministas radicales en cuanto a ideas en torno al agenciamiento de mujeres que deciden trabajar por su cuenta. En esta línea, la violencia pasa a un segundo plano para dar paso a los análisis de las visiones contractualistas liberales de la prostitución como contrato entre dos individuos (Pateman, 1999: 53-4).

Para autoras como Pateman (1999), el contrato sexual ejemplificado en la prostitución sigue respondiendo al privilegio masculino el cual no solamente se supedita al control y acceso directo a una mujer a través del matrimonio, sino que el contrato, a modo de intercambio de bienes entre dos individuos en capacidad de hacerlo, ha influenciado de tal forma que el poder masculino también pueda obtener acceso a mujeres a través de la institucionalización del trabajo y del intercambio del sexo como mercancía: la prostitución.

Sea que la prostitución ejercida por mecanismos de violencia como la trata de personas, como un mecanismo

de intercambio de comida y servicios en zonas militarizadas, la violencia estructural de la división de roles del trabajo coloca a las mujeres en una situación de vulnerabilidad que permea inclusive los discursos más “reivindicativos” en torno al derecho/libertad de definir y decidir qué es lo mejor sobre el cuerpo y cómo “administrarlo”.

En otras palabras, si las mujeres asumimos ejercer control sobre la sexualidad, el hecho en sí de proponerlo como mercancía mediada por un sujeto masculino, por lo general hombres heterosexuales, envueltos en un mundo encubierto de comercio ilegal, vulneran la posibilidad de las mujeres de romper una cultura fálica construida a favor del placer masculino.

Si bien la violencia es una de las características de los procesos de trata de personas en América Latina durante la primera década del 2000, la raza/etnia se construye en otro factor constitutivo de la naturalización liberal de la división global del trabajo vista de localidad y desde el mundo encubierto superpuesto, contradictorio y simbiótico junto con el orden formal (Cox, 2001;120).

LA PROSTITUCIÓN TIENE COLOR DE MUJERES DEL “SUR”

Para autoras como Kamala Kempadoo (2001:1-40) el comercio del sexo

podría ser dividido tres formas de las prácticas comerciales sexuales en con-

textos militares y de alta conflictividad, como tráfico y como turismo sexual muy ligado a contextos neoliberales y regionales donde se presenta al país como exótico y de atractivo turístico. Para esta autora, hay un denominador común en el comercio del sexo: las mujeres envueltas en él, son de color. Son asiáticas del sur, europeas del este o latinoamericanas.

En América Latina, se estima que miles de mujeres de países como Brasil, Colombia, Suriname, el Salvador están envueltas en prostitución en países europeos y en Estados Unidos. Lamentablemente, el hecho de no tener cifras implica no solamente el carácter informal del fenómeno, sino de la discriminación que sufren estas mujeres en los lugares donde se encuentran. Adicionalmente, se indicaría que códigos culturales históricos impedirían que las mujeres denuncien y eviten ser re-victimizadas y estigmatizadas.

Según datos de la OEA y del Gobierno estadounidense de 2005, mujeres latinoamericanas de entre 18 y 30 años son traficadas fuera de sus países de origen para trabajar, principalmente en prostitución. Se estima que las mujeres traficadas provienen de Brasil, Colombia, Guatemala, República Dominicana, Uruguay, Venezuela y Suriname.

La imagen dominante en países occidentales es aquella de las mujeres exóticas, sexualmente (Kempadoo, 2001: 41) activas y construidas desde formas

de reconocimiento y valoración (Fraser, 2003) adscritas a una zona geográfica específica. Así, las mujeres se construyen en función del placer que pueden brindar a otro externo a sus contextos. O en palabras de Kempadoo (2001: 39): “mujeres de color sometidas al servicio del blanco colonizador”, al servicio del poder ávido de placer sexual sobre el cual erigir su mandato blanco.

Entonces, ¿cómo relacionar las lógicas de economía política internacional en la cual los países de la periferia se insertan en el orden mundial según los productos y organización de la división del trabajo con el sexo, venta y prostitución forzada de mujeres?

En el apartado anterior se mencionó que la prostitución forzada se construye desde una relación de dominación en sí violenta. Sin embargo, cabe resaltar que no es necesariamente la única forma de mirar a la prostitución. La división del trabajo y su división por roles tendría una categorización racial de naturalización de las prácticas laborales y del comercio del sexo. Es decir, el tráfico de mujeres, y la prostitución de las mismas fuera de países de origen se construye en nociones coloniales en las cuales el hombre (o el individuo masculino) tiene “un acceso incondicional al sexo de mujeres...” que sin pertenecer a “su estatus” son forzadas a tener sexo con hombres (Kempadoo, 2001).

Ahora, bien, resulta importante hacer una aclaración. Entre la teoría feminista de la década del 70, 80 y 90, la radicalización del discurso frente a la prostitución puso de relieve a la víctima de este fenómeno en el contexto de tráfico de mujeres. Si se analizara a la prostitución en contextos como de pobreza y de opción del individuo ¿qué pensarían las mujeres, principalmente mayores de edad sobre la prostitución?

En otras palabras, la prostitución abarca muchos conceptos y prácticas, y es necesario realizar una investigación más profunda sobre los grupos y diferencias de las mujeres que son, en efecto víctimas de trata. Y otros grupos de mujeres que no han sido víctimas de trata pero sí están envueltas en redes de prostitución.

Y optan por la misma ya que ¿esto implicaría ganar más dinero que en un trabajo formal? ¿Qué dinámicas de agencia frente a la construcción histórica de los roles de género de la división del trabajo están en juego cuando hablamos de prostitución, legal, “consentida”?

Resultaría imprescindible conocer más historias de vida, dinámicas estatales de protección social a mujeres envueltas en prostitución, formal y legal que acceden u optan por la misma.

Muchas metodologías feministas, especialmente las desarrolladas por feministas afroamericanas como Patricia Hill Collins (1986; 514-532), podrían elucidar las formas como comprender las dinámicas de poder/dominación entre prostitución, comercio y división global/sexual del trabajo en contextos locales.

Los estudios sociológicos de Hill Collins relacionados al pensamiento feminista afroamericano, los cuales ponen de manifiesto la marginación del pensamiento no blanco, podría informarnos teóricamente para construir metodologías que expliquen la raza y prostitución desde las marginalidades desde las cuales las mujeres se insertan en dinámicas globales de trabajo, y en dinámicas “encubiertas, ilícitas de comercio y cosificación de su sexualidad, sexo, tareas de reproducción y cuidado”.

CONCLUSIONES

En este trabajo se ha hecho un breve análisis de las características naturalizadas que construyen una división global del trabajo en un marco de es-

tructuración de la economía (neo) liberal de mercado. La intención de este análisis fue la de confrontar una noción central del (neo) liberalismo global

basada en que la división global del trabajo trae beneficios a los países productores centrales y periféricos. Beneficios enmarcados en mayor crecimiento económico, bienestar y efectividad en los procesos de localización y explotación de materia prima y producción de producto elaborado según las ventajas competitivas y comparativas del país. Sin embargo, y para feministas críticas y radicales frente al contractualismo liberal, la división global del trabajo es naturalizada y dividida por roles histórico-culturales de género.

Para explicar esta argumentación, se hizo una relación entre una de las formas de división del trabajo en esferas informales de comercio: la prostitución. Con el fin de analizar a la prostitución se hizo un análisis más fino de las construcciones sociales de ella: la violencia y la construcción racial de los estereotipos de mujeres en situación de prostitución forzada en América Latina.

El presente ensayo ha conjugado y trabajado con ideas de académicos y académicas interesados en promover la construcción epistemológica del comercio del sexo desde distintas entradas. Y enmarcadas en procesos y transiciones estructurales hacia una economía global (neo) liberal de mercado en contextos como los latinoamericanos de inicios del siglo XX.

El ensayo brinda la oportunidad para plantearse algunas preguntas como:

- ¿Cuál ha sido la relación directa entre políticas de ajuste estructural y aumento y/o disminución de la trata de personas, sobre todo mujeres en América latina y el Caribe?
- ¿Cómo identificar las construcciones epistemológicas del poder frente a la prostitución en contextos de liberalización del mercado en países como Ecuador, Colombia o Brasil?
- ¿Cuáles son las características del ejercicio de la prostitución en estos países?
- ¿Por qué se considera a la prostitución como un problema de mujeres?
- ¿Qué metodologías feministas pueden ayudarnos a identificar las razones por las cuales se considera al sexo y la prostitución como un hecho repulsivo y estigmatizado?

Finalmente, se resalta que la prostitución forzada sería una de las formas de dominación de un poder masculino sobre individuos femeninos y feminizados. Investigar y dar cuenta de las dinámicas de las relaciones de poder en contextos ilícitos nos motiva y obliga a pensar que más allá que haya cifras o no, son vidas y rostros, familias que están en juego y que construyen sus vidas en dinámicas de violencia, racismo, formalidad e informalidad.

BIBLIOGRAFÍA

Cox, Robert y Schechter, Michael G (2002). "The covert world". En *The Political Economy of a Plural World: Critical Reflections on Power, Morals and Civilizations* pps: 118-138. London: Routledge.

Craske Nikki (1998). "Remasculinisation and the neoliberal state in Latin America". En *Gender, politics and the state*. Randall, Vicky y Waylen Georgina (eds). Routledge

Fraser, Nancy, Axel Honneth (2003). *Redistribution or recognition?: a political-philosophical exchange*. London : New York: Verso. 2003.

O'Brien, Robert y Williams, Marc (2007). "Gender". En *Global Political Economy: evolution and dynamics*. New York: Palgrave Macmillan.

Overbeek, Henk (2002). "Neoliberalism and the Regulation of Global Labor Mobility". *Annals of the American Academy of Political and Social Science* volumen 581

<http://www.jstor.org/stable/1049708> (visitada en marzo 5 de 2014)

Phill Collins, Patricia (1986). "Learning from the Outsider Within: The Sociological Significance of Black Feminist Thought". *Social Problems* número 6 <http://www.jstor.org/stable/800672> (visitada en marzo 6 de 2014)

Kempadoo, Kampala (2001). "Women of Color and the Global Sex Trade: Transnational Feminist Perspectives". *Meridians* número 2

<http://www.jstor.org/stable/40338451> (visitada en marzo 3 2014).

Rubin, Gayle (1996). "El tráfico de mujeres: notas sobre la "economía política" del sexo". En *El género: la construcción cultural de la diferencia sexual*. Lamas, Marta (comp):35-96. México: Miguel Angel Porrúa; Programa Universitario de Estudios de Género

Salazar Parrenas, Rhacel (2002). "Migrant Filipina Domestic Workers and the International Division of Reproductive Labor". *Gender and Society* número 4 <http://www.jstor.org/stable/190302> (visitada en marzo 5 de 2014).

UNFPA (2006). "Venta de esperanzas y robo de sueños: Trata de mujeres y explotación de trabajadoras domésticas". En *Estado de la población mundial 2006. Hacia la esperanza, las mujeres y la migración internacional*. Disponible en: https://www.unfpa.org/swp/2006/spanish/chapter_3/print/chapter_3.html (visitada en marzo 5 de 2014).

UNODC (s/f). "La trata de personas: compraventa de seres humanos". Disponible en <http://www.unodc.org/toc/es/crimes/human-trafficking.html> (visitada en marzo 6 de 2014).

POPULISMO COMO IDEOLOGÍA: MÁS ALLÁ DE LA AD-HOCRACIA¹

POPULISM AS IDEOLOGY:
BEYOND AD-HOCRACY

PABLO GARCÉS VELÁSTEGUI²

Recibido 5 de junio de 2014

Aceptado 6 de septiembre de 2014

1. Este artículo se basa en una revisión de la literatura anglosajona actual. Todas las citas han sido traducidas por el autor. Agradezco a Paúl Vallejo por su ayuda con una versión anterior de este documento.

Cualquier error en el texto es de mi entera responsabilidad. Aplican las aclaraciones usuales.

2. London School of Economics and Political Science, Institute of Public Affairs, Londres, Reino Unido
(p.garces@lse.ac.uk).



POPULISMO COMO IDEOLOGÍA: MÁS ALLÁ DE LA AD-HOCRACIA

Pablo Garcés Velástegui

PALABRAS CLAVES: populismo, ideología, democracia, discurso

KEY WORDS: populism, ideology, democracy, discourse

RESUMEN

El populismo presenta una interpretación distintiva de lo político. Sin embargo, es un concepto cargado de valor, usualmente negativo. Así, el tratamiento que el término ha recibido lo ha privado de cualquier objetividad y validez a priori. Esto ha ignorado la relación que el populismo tiene con la democracia. Aun cuando se lo ha estudiado científicamente, sus definiciones son generalmente *ad hoc*. Ante este contexto, este papel busca proveer una aproximación alterna. Propone un acercamiento al estudio del populismo al considerarlo como una ideología, mediante un marco morfológico. Tal método hace de la ideología un área de

investigación objetiva y por ende puede permitir un análisis riguroso de este importante fenómeno político. Este enfoque puede resultar útil en el estudio, tanto histórico como actual, de política en América Latina (y en otras regiones), por parte de una amplia gama de tradiciones epistémicas.

ABSTRACT

Populism entails a distinctive interpretation of the political. Nevertheless, it is a value-laden concept, with usually negative connotations. Thus, the treatment given to the term has deprived it of any objectivity and validity a priori. Such an approach ignores the relationship between populism and democracy.





Even when scientifically studied, it has been defined on an *ad hoc* basis. Against this backdrop, this paper seeks to provide an alternative view. It advances an approach to populism as an ideology, via a morphological framework. Such methodology makes ideology an area

of objective research and can allow thereby the rigorous scrutiny of such important political phenomenon. This approach can prove useful in the study of Latin American politics (and elsewhere), both historically and currently, by a wide range of epistemic traditions.



1. INTRODUCCIÓN

El populismo es una realidad política. Evidencia de este fenómeno puede encontrarse en todas las latitudes, en distintos momentos históricos. En la actualidad, particularmente en América Latina, el término está viviendo un renovado vigor. Sin embargo, no es claro lo que se entiende por populismo. El uso popular del término es vago y le son adscritas usualmente sólo connotaciones negativas. El populismo es asociado *inter alia* con el caudillismo, el clientelismo, el autoritarismo y la demagogia. Resulta importante entonces que la academia explore minuciosamente este concepto. Sin embargo, esfuerzos en este sentido han desembocado generalmente en definiciones *ad hoc*.

Una alternativa a esta práctica es considerar al populismo como una ideología. No obstante, tal acercamiento es desafiante. La ideología ha sido víctima de un maltrato similar al del populismo. Ideología es una palabra que evoca ambivalencia. Por un lado tiene la connotación de afiliación a una serie

de principios (y acciones) relativamente bien definidos. Pero por otro, el término ideología implica nociones que van desde erosión intelectual y práctica hasta la manipulación de la realidad. Más aún, la ideología ha recibido un tratamiento inferior en la literatura en relación con la teoría política y la filosofía.

En consecuencia el propósito de este artículo es bipartito. Mientras se concentra en estudiar el populismo y proponer un acercamiento a su análisis al considerarlo como una ideología, sugiere también un método para el estudio objetivo de ideologías. En esta empresa primero discute el tema del populismo y arguye por un entendimiento de este término como una ideología. Luego presenta la propuesta del análisis morfológico de las ideologías de Michael Freedon (1996, 1998). Esta discusión permite inferir los elementos que viabilizan la aplicación del marco de Freedon al populismo, misma que se presenta subsecuentemente. En la sección final se ofrece una conclusión.

2. POPULISMO: EL PUEBLO Y EL -ISMO

Algunos expertos han asegurado que "el populismo como actor político es historia, deberíamos quizás eliminar el

concepto por completo" (Schamis, 2006: 32). Esta percepción considera al populismo como una aberración histórica



con restricciones geográficas también. En este sentido, América Latina y Europa Oriental han sido objeto de mayor investigación (mírese por ejemplo French, 2009; Walker, 2008; Cammack, 2000; Weyland, 1999). Temporalmente, se ha asociado al populismo principalmente con movimientos y gobernantes de América Latina entre 1930 y 1940 y con políticas relacionadas con la industrialización mediante sustitución de importaciones (de la Torre, 2007; Ellner, 2001). De hecho, para algunos comentaristas el populismo es propio de la Región Andina (mírese Armony, 2001).

Sin embargo, el populismo no es endémico a estas regiones. Las realidades políticas de varias sociedades del mundo, independientemente del nivel de desarrollo (como sea que se lo mida) contradicen empíricamente tal aseveración al mostrar evidencia del populismo (Mudde, 2004). Tampoco corresponde el populismo solamente a una época en particular. Dos denominaciones han nacido en la literatura para tipificar este populismo: el populismo radical (o clásico) y el neo-populismo. Mientras éste se atribuye a la mitad del siglo XX, aquel se vincula finales de ese siglo. El rasgo en común entre ellos es la apelación al pue-

blo y su rechazo al sistema establecido. La principal diferencia radica en la adopción de políticas neoliberales por parte de los neo-populistas (Ronchi, 2007; Armony, 2001; Weyland, 1996). Ejemplos del populismo radical son Juan Domingo Perón en Argentina (Laclau, 1977), José María Velasco Ibarra en Ecuador (de la Torre, 2007) y Getúlio Vargas en Brasil (Laclau, 1977). Algunos representantes del neo-populismo, por otra parte, son Carlos Menem en Argentina, Alberto Fujimori en Perú (Carrión, 2009; Roberts, 1995) y Abdalá Bucaram en Ecuador (de la Torre, 1999). Así, la evidencia sugiere que el populismo no es propio de una tendencia política en particular. Tanto personas y partidos políticos con agendas de izquierda o de derecha han sido identificadas como populistas¹ (Ronchi, 2007; Weyland, 1996).

A pesar de estos esfuerzos por estudiar el populismo, una conceptualización del populismo como fenómeno político distintivo que a la vez englobe distintas versiones del mismo no se puede establecer. Sus definiciones y clasificaciones han sido en el mejor de los casos *ad hoc*. Muestra de esto es el surgimiento de un populismo a finales del siglo XX y comienzos del siglo XXI, encarnado en

1 Es importante precisar que no todos quienes han sido identificados como populistas son "igualmente populistas". Existe en la literatura divergencia sobre posibles definiciones, pero también un leve consenso en que el populismo es una cuestión de grado.



la figura de Hugo Chávez, que no corresponde con las tipificaciones anteriores.

El populismo es frecuentemente usado y su noción parece ser intuitivamente comprendida. Esta intuición, empero, es bastante irregular y ha resultado problemática al traducirla en conceptos. Además, el término no es solo vago sino que tiene connotaciones peyorativas al punto de ser considerado un "epíteto político" (French, 2009). Es ordinariamente descrito en términos de manipulación, derroche económico o estancamiento. Esto hace imposible determinar su *differentia specifica* en términos positivos (Laclau, 2005; Panizza, 2005). De acuerdo con Laclau (2005), la virtual imposibilidad de definir el populismo es el producto de describirlo de una manera tal que cualquier entendimiento conceptual que implique racionalidad intrínseca en el término es rechazado a priori.

El debate sobre una definición del populismo no ha desembocado en consenso. Empero, sí ha iluminado otros aspectos inherentes al fenómeno. Uno de los más importantes es que puede aparecer en cualquier momento. La evidencia sugiere además que el populismo puede verificarse en varios tipos de gobierno. Es decir, este fenómeno político puede presentarse tanto en gobiernos abusivos e irrespetuosos de derechos (como comúnmente se asume) como en go-

biernos garantistas de los mismos. Principalmente el debate pone en evidencia la relación entre el populismo y la democracia. El estudio de Canovan (1999), expone este vínculo. El foco del análisis es la promesa y el desempeño de la democracia, es decir, sus elementos potenciales y reales. Según este análisis, la democracia tiene dos caras, una redentora y otra pragmática. El populismo prospera en la tensión entre las dos caras y hay tres aspectos en los que esta tensión se puede percibir (Canovan, 1999: 11-13):

- Democracia como toma de decisiones: el populismo prospera cuando la brecha entre el negocio opaco de la política y la promesa de la democracia es demasiado amplia.
- Democracia como *vox populi vox dei* en un mundo interdependiente: debido a que los gobiernos no tienen control pleno sobre la economía en tiempos de crisis los sistemas democráticos son susceptibles a reacciones populistas.
- Democracia como un grupo de instituciones: las instituciones democráticas están asociadas con la alienación y están consideradas como intermediarios entre el pueblo y sus acciones. Esto contrasta con el deseo del pueblo de expresión directa, y sin mediación, de la voluntad popular.



En este sentido, la aproximación general de Laclau (1977), a pesar de su semántica marxista, desarrolla las características del populismo concernientes al 'pueblo', la oposición al status quo y su aplicación a lo largo del espectro político:

[...] la presencia de elementos populares en un discurso no es suficiente para transformarlo en populista. El populismo comienza en el punto donde elementos populares y democráticos son presentados como una opción

antagónica contra la ideología del bloque dominante. Nótese que esto no significa que el populismo es revolucionario *siempre*. Es suficiente que una clase o fracción de clase necesite una transformación substancial en el bloque de poder para afirmar su hegemonía para que una experiencia populista sea posible. En este sentido podemos identificar un populismo de las clases dominantes y un populismo de las clases dominadas. (Laclau, 1977: 173, énfasis en el original).

2.1. EL POPULISMO DEFINIDO

Ciertamente, hay evidencia de intentos de dar un tratamiento distinto al estudio del populismo. Distintos académicos han definido al populismo en maneras diferentes dependiendo del objeto de la investigación. La literatura muestra una gran cantidad de definiciones que, aunque enriquecen el debate, también nutren la confusión sobre un término ya suficientemente evasivo. En este sentido, se pueden identificar dos acercamientos significativos. El primer método ha sido proponer una definición y atribuirle ejemplos subsecuentemente. El segundo busca identificar movimien-

tos considerados populistas para luego sugerir una definición que los abarque.

Con respecto al primer acercamiento, un ejemplo se encuentra en el trabajo de Gino Germani (1978). Él presenta una noción que abarca las características generalmente adscritas al populismo:

El populismo en sí mismo tiende a rechazar cualquier identificación con la dicotomía de la izquierda y derecha o clasificación dentro de ella. Es un movimiento multiclasista, aunque no todos los mo-



vimientos multclasistas pueden ser considerados populistas. El populismo probablemente desafía cualquier definición completa. Este problema aparte, el populismo usualmente incluye componentes contrastantes como un reclamo de igualdad en los derechos políticos y la participación universal de la gente común, pero combinado con algún tipo de autoritarismo, a menudo bajo un liderazgo carismático. También incluye demandas socialistas (o al menos un reclamo de justicia social), una vigorosa defensa de la pequeña propiedad, fuertes componentes nacionalistas y negación a la importancia de las clases. Está acompañado de la afirmación de los derechos de la gente común como oposición a los grupos de interés privilegiados, usualmente considerados hostiles al pueblo y la nación. Cualquiera de estos elementos puede ser enfatizado de acuerdo a las condiciones culturales y sociales, pero todos están presentes en la mayoría de movimientos populistas (Germani, 1978: 88).

Esta conceptualización busca enlistar las características propias del popu-

lismo, pero no de manera exhaustiva. De hecho, Laclau (2005) asegura, evaluando esta definición, que movimientos considerados populistas con elementos excluidos de esta definición pueden ser fácilmente identificados. De igual manera, hay otros que no cuentan con algunas de las características sugeridas por Germani y que no obstante son considerados como populistas.

Un ejemplo de la segunda aproximación es propuesta por Canovan (1981). Ella se acerca más a una concepción amplia al encontrar lo que pueden llamarse denominadores comunes. De esta forma ella abarca la multiplicidad de fenómenos asociados con el populismo e infiere conclusiones de un estudio comparativo. En esta investigación comparativa de distintos movimientos populistas en diferentes partes del mundo, Canovan concluye que las características universalmente presentes en el populismo son: apelación al pueblo y anti-elitismo.

A pesar de las contribuciones de estos métodos, ninguno puede proveer una noción amplia, menos aún completa, y específica del populismo y su racionalidad. La dificultad es que "el populismo no es una categoría analítica sino una experiencia. Es aquella 'cosa en común' que es percibida como un componente de los movimientos cuyas ba-





ses sociales son totalmente divergentes” (Laclau, 1977: 146). Así, las limitaciones de estos estudios coinciden: el problema se encuentra en exhibir el aspecto que *todos* los movimientos llamados populistas tienen en común.

Ante la ausencia de consenso, ¿cómo definir el populismo de una manera completa? La alternativa es definir-

lo como una ideología, según un marco morfológico. Esta aproximación evade los problemas inherentes a las definiciones tradicionales que han llenado de confusión al término. Además permite librarle de las connotaciones negativas que lo han caracterizado, haciéndolo de esta manera apto para el estudio científico de lo político.

3. IDEOLOGÍAS: UNA APROXIMACIÓN DISCURSIVA

El estudio de las ideologías merece comenzarse con una precisión sobre la relación entre ellas y teorías o filosofías políticas². Aunque estrechamente relacionadas, tradicionalmente las ideologías no han recibido el mismo status que éstas (Freeden, 1996). Las ideologías derivadas de teorías o filosofías son consideradas como simplificaciones, malas representaciones y distorsiones de las doctrinas originales (Macridis y Hulling, 1996). Esto ha contribuido a la connotación negativa que el término ha llegado a tener. ¿Cuál es la diferencia entre una ideología y una filosofía o teoría? Un aparente consenso en la literatura sugie-

re que la característica principal que las diferencia es la *acción* (Heywood, 2007; Macridis y Hulling, 1996; Seliger, 1976). Mientras la teoría y la filosofía implican contemplación, reflexión, arreglo de ideas, y, de ser posible, demostración, la ideología forma creencias que motivan los actos y actitudes de las personas. Ella implica acción y esfuerzo colectivo de personas que, a través de la organización, buscan establecer y llevar a cabo filosofías y teorías en la sociedad.

Las ideologías tanto descriptivas como normativas. Es decir, vuelven difusa la línea entre lo que *es* y lo que *debería ser* (Heywood, 2007). Ellas son descrip-

2 No hay manera de clara de determinar cuándo o en qué contexto teoría o filosofías se vuelven ideologías; es decir, movimientos que inducen a la acción. Ideas y necesidades sociales son necesarias en una ideología y una dialéctica existe entre ambas. Las demandas de la sociedad pueden verse insatisfechas debido a la falta de ideas. Las ideas, por su parte, pueden ser ignoradas por su falta de importancia social (Macridis and Hullung 1996).





tivas ya que brindan una perspectiva de la realidad social y cómo el mundo funciona, y, de manera más general, una visión del mundo (*Weltanschauung*). Esta descripción, sin embargo, está profundamente enraizada en ciertos principios normativos que determinan qué tan apropiada es esa realidad social y la naturaleza de una realidad alterna.

Las ideologías han sido consideradas como constelaciones de creencias, involucrando conceptos entrelazados. Los significados que una ideología da a la libertad, la igualdad o la justicia identifican a la ideología tanto en sí misma como en relación (oposición) con los significados que otras ideologías ofrecen. De esta manera distintas ideologías “ofrecen interpretaciones contrastantes de *conceptos esencialmente disputados*, donde un concepto esencialmente disputado es uno que no tiene, ni puede tener, un significado consensuado” (Connolly, 1983 en Ecceshall et al., 2003: 7, énfasis en el original).

Según Freeden (1996) las ideologías pueden ser consideradas sistemas de pensamiento político, deliberados o no, rígidos o flexibles, a través de los cuales individuos y grupos construyen

un entendimiento del mundo político en el que habitan y luego actúan en función de ese entendimiento. Esta aproximación inicial atrae ya atención a ciertos aspectos importantes: i) las ideologías son pensamiento político y consecuentemente tienen que ver con conceptos y palabras³; ii) ellas son los lentes a través de los cuales individuos y colectivos dan sentido al mundo (político); iii) la adopción de estos lentes puede ser consciente o inconsciente, lo que explica por qué es más fácil reconocer las ideologías de otros que las propias; y, iv) las ideologías inducen acción, esto asume un elemento normativo que guía esa acción.

Cinco premisas guían el marco de Freeden (1996: 22-23) y recogen la discusión de los puntos más importantes presentados en esta sección:

1. las ideologías están vinculadas a grupos sociales, no necesariamente clases. Grupos producen y consumen ideologías y éstas están dirigidas a ellos.
2. las ideologías brindan una serie de servicios inter alia legitimación, integración, socialización, orden, simplificación y la orientación de la acción,

3 Freeden, siguiendo a Saussure, afirma que el pensamiento no está separado de las palabras. Según él, las palabras con “la forma exterior de los conceptos” (Freeden, 1996: 48). En este sentido, los conceptos no existen independientemente de las palabras, un signo lingüístico conecta al significador con el significado. Así, los conceptos políticos son expresados en la forma de palabras.





sin los cuales una sociedad no podría funcionar, adecuadamente o en lo absoluto.

3. las ideologías son formas de pensamiento político ubicuas que reflejan percepciones abigarradas, malas percepciones y conceptualizaciones de mundos sociales existentes o imaginados.
4. Las ideologías están inevitablemente asociadas con el poder, aunque no invariablemente con la versión del poder que es amenazante o explotadora.
5. las ideologías son productos del pensamiento distintivos que merecen una cuidadosa investigación en sí mismos. Es importante reconocer ulteriormente que al estudiar ideologías el análisis está dirigido a los arreglos reales de pensamientos políticos.

El argumento de Freedon se apoya en diferentes disciplinas, particularmente de la lingüística. Al pensar en política, él arguye, los conceptos que constituyen su principal foco son las unidades básicas. Además, los conceptos son inseparables de las palabras. Éstas son las formas exteriores de aquellos. Las palabras, a su vez, no tienen significados intrínsecos. Ellas son construcciones sociales cuyo significado es determinado

por su uso. Consecuentemente, no hay formas correctas de definir conceptos. Los conceptos solamente tienen significado en un campo, es decir, en relación con otros conceptos. Freedon (1996; 67) concluye que “las ideologías constituyen campos semánticos en los que cada componente interactúa con todos los demás y cambia cuando cualquiera de los otros componentes cambia”.

Así, Freedon (1996: 54) propone la siguiente concepción de ideología:

Los bloques de construcción del pensamiento político son conceptos políticos – indicados por términos como libertad, justicia, poder y derechos – que constituyen su foco central. Ideologías [...] son las construcciones complejas a través de las cuales significados específicos, de un universo de significados esencialmente disputados y potencialmente ilimitados, son comunicados a la amplia gama de conceptos políticos. Ese significado es crucialmente comunicado mediante los atributos morfológicos ya que, las ideologías son particulares grupos ordenados y configuraciones de conceptos políticos. Una ideología es por tanto el arreglo



estructural macroscópico que atribuye significado a una serie de conceptos políticos que se definen mutuamente.

Las ideologías libran de disputa a aquellos conceptos esencialmente disputables al darles significados específicos (Freeden, 1996; 1998). Los conceptos que hacen una ideología pueden ser

centrales, adyacentes o periféricos. Los conceptos centrales son aquellos sin los cuales una ideología estaría privada de flexibilidad y las características que la definen. Conceptos e ideas adyacentes y periféricos pulen o califican a los conceptos centrales. Los tres tipos representan las características compartidas de una ideología manifestada a través del tiempo y espacio (Freeden, 1998).

4. LA IDEOLOGÍA FINA DEL POPULISMO

En este sentido ¿es el populismo una ideología? La literatura sugiere ambigüedad al respecto, aún desde una perspectiva del discurso. De una parte, hay escepticismo. Se aduce que el populismo no es una ideología pero una ideología sí puede ser populista (Laclau, 1977). Específicamente, la diferencia está entre las ideologías clásicas (es decir, el socialismo, el liberalismo y el conservadurismo [Heywood, 2007]) y el populismo. Sin embargo, por otro lado se aduce que en ciertas ocasiones el populismo puede llegar a presentar una visión del mundo relativamente coherente y ser considerada como una ideología (Canovan, 1999). La dificultad parece encontrarse en la fluidez (o inconsistencia) de algunos elementos centrales del populismo. Particularmente, la crítica se con-

centra en el hecho de que en diferentes contextos, el 'antagonismo' propio del populismo puede involucrar a diferentes grupos. Esto implica, concomitantemente, que el concepto 'el pueblo' también presenta dificultades. Por ejemplo, mientras a mediados del siglo XX el populismo identificaba al pueblo con la población urbana y mestiza, excluyendo a la parte indígena y afrodescendiente (de la Torre, 2007), en la actualidad algunos movimientos populistas gobernantes han identificados a estos grupos como el pueblo. Es decir, el populismo no tiene la solidez y consistencia del socialismo, liberalismo y conservadurismo.

Una alternativa a esta divergencia ha sido dar al populismo el status de una 'ideología fina' (Stanley, 2008; Mudde, 2004). El marco propuesto por



Freeden (1996; 1998) permite tal análisis. Una 'ideología completa' es internamente diversa pero sobre la base de conceptos relativamente claros, conceptos centrales que han permitido la creación de tradiciones de pensamiento político distintivas, que han podido trascender el contexto en el que nacen (Stanley, 2008). Es decir, los conceptos centrales de ideologías completas como las clásicas han demostrado ser de fácil traducción a varios ambientes políticos. Estos conceptos, dentro de sus respectivas tradiciones, se aplican claramente a la experiencia humana y han influenciado el contenido de esa experiencia.

El populismo, aunque comparte características de una ideología, es dis-

tinto en este sentido. Sus conceptos centrales presentan una interpretación distintiva de lo político (Stanley, 2008) pero también tienen una fluidez que adquiere diferentes caras de acuerdo al contexto. Esto es lo que lo hace una 'ideología fina'⁴. Tales ideologías consolidan las características de las ideologías completas a las que pueden acompañar (Freeden, 1998). Consecuentemente, este acercamiento brinda un argumento que puede satisfacer tanto a los escépticos como a quienes consideran al populismo una ideología. Para identificar los conceptos centrales (esencialmente disputables) del populismo es necesario estudiar los aspectos principales que caracterizan al populismo.

4.1. LAS CARACTERÍSTICAS DEL POPULISMO

Los rasgos característicos que se mencionan aquí coinciden con los atributos más recurrentes que la literatura

adscribe al populismo. Esta aproximación es consistente con la 'conceptualización de familia'⁵ (en contraste con

4 La literatura ofrece un intento de definir al populismo de esta manera usando el enfoque de Freedden (mírese Stanley, 2008). Empero, esta contribución resulta ser poco plausible pues los conceptos centrales identificados por el autor resultan repetitivos y en este sentido poco útiles (y redundantes) dentro un marco morfológico en el que los conceptos se dan significado mutuamente.

5 En la categorización por semejanza familiar, un concepto no necesita poseer todas sus elementos constitutivos para ser aceptado como parte de la familia. Mientras la aproximación clásica usa el operador Y (es decir, todas las características deben estar presentes para que el concepto sea aceptado como tal), la semejanza familiar utiliza el operador O (es decir, no todas deben estar presentes) (according to Goertz in Carrión 2009: 234). Esto encuentra un paralelo claro en lo que en álgebra es la intersección y la unión, respectivamente

la categorización clásica) propuesta por Carrión (2009). Así, los elementos constitutivos del populismo son: una apelación al pueblo, una estructura antagónica, una política personalizada y una inobservancia a los pesos y contrapesos.

El Pueblo

‘El pueblo’ es probablemente el aspecto más importante del populismo. Después de todo de ahí nace su nombre⁶. Su importancia va más allá de la retórica:

“El populismo no es solo una reacción contra las estructuras de poder sino una apelación a una autoridad reconocida. Los populistas alegan legitimidad sobre la base de que hablan *por el pueblo*: es decir, ellos alegan representar al soberano democrático, no un interés seccional tal como una clase social” (Canovan, 1999: 4, énfasis en el original).

El pueblo se encuentra en el corazón del populismo. Pero ¿quién es el pueblo? ¿quién lo conforma y constituye? Como se señaló arriba, en distintos momentos los populistas han incluido

en ‘el pueblo’ a diferentes grupos y segmentos de la sociedad, inclusive dentro de un mismo país. La variación es aún más grande entre países. Consecuentemente, es en la definición del ‘pueblo’ donde radica la ambigüedad inherente al populismo. “El pueblo’ es un concepto sin un status teórico definido” (Laclau, 1977: 165).

La literatura identifica al menos tres ‘pueblos’. Primero, el pueblo hace referencia a una noción unificadora, probablemente vinculada a la nación. Segundo, el pueblo es utilizado como un rasgo diferenciador que designa principalmente a una elite. Finalmente, el pueblo hace alusión a lo que podría llamarse ‘la gente común’; es decir, el sector popular de la sociedad, probablemente la mayoría de la población (Canovan, 1999).

ANTAGONISMO

El antagonismo es un elemento inherente al populismo (Laclau, 1977). Su manifestación más evidente (y quizá importante) es mediante la contradicción entre los grupos dominante y dominado. Adicionalmente, algunos académicos encuentran una expresión de esta característica en la tendencia anti *status quo* del populismo (Carrión, 2009; Di Tella, 1997; Cardoso y Helwege, 1992).

6 Etimológicamente se puede ver el origen del populismo en el latín *populus* (pueblo).



En las democracias modernas, esta contradicción se traduce como la oposición contra la estructura de poder existente y las ideas y valores dominantes en la sociedad⁷. Esto ha significado en diferentes contextos anti-sistema partidista (o partidocracia), anti-capitalismo, anti-democracia representativa (o liberal) (Carrión, 2009; Laclau, 1977).

POLÍTICA PERSONALIZADA

A esta luz, dos características importantes deben mencionarse: novedad y política personalizada. Del citado antagonismo se desprende la novedad como un factor explotado por los populistas vinculado a lo que se ha llamado el 'estado de ánimo' (Canovan, 1999). Los movimientos populistas suelen tener la vitalidad y el entusiasmo característico de nuevos movimientos y de gente apolítica que ingresa en la arena política. Este elemento puede traducirse en mensajes mesiánicos durante la campaña. La historia reciente de América Latina ofrece claros ejemplos de estos fenómenos.

Vinculado a esta característica está la tendencia de que emociones exaltadas se concentren en un líder carismático. Esto es la política personalista.

"El liderazgo personalizado es el corolario natural de la reacción a la política común y corriente" (Canovan, 1999: 6). Esto es un reflejo del rechazo al sistema partidista tradicional considerado como partidocracia. Más aún, los populistas saludan la acción espontánea desde las bases así como una relación personal y cercana entre el líder y sus seguidores en tanto que rechazan las estructuras constituidas, incluyendo la organización burocrática (Canovan, 1999).

DEMOCRACIA DIRECTA

El populismo puede ser considerado democrático tanto en forma como en contenido. A propósito de la forma, las apelaciones populistas al pueblo son planteadas en un estilo que es democrático, es decir, están dirigidas a la gente común. En contraste al lenguaje usualmente evasivo y vago de los políticos, los populistas son directos y utilizan simplicidad. Al respecto del contenido, a pesar de las connotaciones negativas, es conspicuo que el populismo nace sobre una base democrática. Los populistas suelen favorecer formas de democracia *no mediadas*. Ellos se consideran a sí mismos como verdaderos demócratas que

7 Desafiar tanto a los que mantienen el poder como a los valores de la élite es lo que diferencia al populismo de los denominados 'nuevos movimientos sociales'. El populismo rechaza a sistema político y económico establecidos pero también a quienes influyen la opinión pública desde la academia y los medios (Canovan, 1999).



representan clamores populares sistemáticamente ignorados por gobiernos pasados, los partidos políticos establecidos o los medios (Canovan, 1999). Ejemplos son la democracia directa o la democracia participativa. En este sentido, populistas suelen preferir mecanismos como iniciativas populares, plebiscitos y referenda (Carrión, 2009). Por lo tanto, el populista explota la promesa de la democracia de entregar el poder al pueblo.

Así, el populismo es constitutivo de la democracia (Arditti, 2007; Mouffe, 2005). Además de ser un instrumento al servicio de políticos, se construye sobre la distinción de 'nosotros' y 'ellos', una característica de la política en general (de la Torre, 2007). A pesar de que el populismo

está enraizado en la democracia, es comúnmente considerado como una amenaza para ella (Carrión, 2009; Ellner, 2001). Pero si el populismo es democrático ¿por qué es considerado como un peligro para la democracia? Esto depende del concepto de 'democracia' utilizado, y contrario a lo que muchos académicos y políticos aducen, no existe una sola forma de democracia, ni teórica, ni empíricamente. En este sentido, el populismo atenta contra la democracia cuando ésta es definida como la *democracia liberal*. Es decir, el *trias politica*, los mecanismos representativos y los pesos y contrapesos que ello implica. El populismo, en consecuencia, resulta amenazante al ser considerado liberal (Carrión, 2009; Canovan, 1999).

4.2. LOS CONCEPTOS CENTRALES DEL POPULISMO

De las mencionadas características se pueden inferir los conceptos centrales del populismo, desde un enfoque discursivo. A pesar de la variada literatura, algunos análisis del discurso populista muestran coincidencias en los elementos básicos tanto de forma como de contenido lingüístico que distinguen

al populismo de otros discursos políticos (Hawkins, 2009). En este sentido los siguientes se identifican como los conceptos centrales⁸:

La encarnación del pueblo: además de la conspicua apelación al pueblo, el discurso populista presenta a los

8 La identificación de conceptos adyacentes y periféricos sería una empresa muy útil. Sin embargo, en vista de la naturaleza de esta ideología fina, es probable que estos conceptos respondan aún más a sus contextos específicos que los centrales. Su identificación constituye entonces una pregunta empírica y por tanto escapan al alcance de este artículo.



líderes populistas como la encarnación del pueblo. Esto asume, desde luego, un estilo personalizado de política.

Antagonismo: la contradicción entre el pueblo y otro segmento de la sociedad. A nivel nacional, se refiere a la oposición contra un segmento de la sociedad (el que tradicionalmente, o recientemente ha mantenido el poder), un partido político o un sistema. A nivel internacional, el blanco es un país en particular o un grupo de países, ciertas instituciones o una ideología rival.

Democracia: aunque es maniqueo, el discurso populista es democrático tanto porque apela a una amplia audiencia (forma) como porque iguala

‘el bien’ con ‘la voluntad popular’, la de la mayoría de la población (contenido). Percibido como el soberano, la voluntad del pueblo es el principal (único) mandato. Esto facilita el establecimiento de una relación personal y no mediada entre el populista y sus seguidores.

Visión del mundo Maniquea: vinculado a lo anterior, cada tema o situación, independiente de su naturaleza, es percibido desde una perspectiva dualista y moralista que no deja espacio para zonas grises. Así, su manifestación es la descripción de extremos (como el ‘bien’ y el ‘mal’). Esto puede conllevar al uso de lenguaje cargado y belicoso (Hawkins, 2009).

5. CONCLUSIÓN

El populismo es una realidad política y merece estudio científico en sí mismo. En este artículo se ha procurado esbozar un camino prometedor para ese estudio. Al considerarlo una ideología, se puede despojar al populismo de su herencia peyorativa y dotarle de objetividad. El argumento, no obstante, no es inmediato. La ideología es un término que también ha sido relegado a un segundo plano en la teoría política debido a alusiones negativas que le han sido atribuidas históricamente. Ante

este contexto, como un instrumento para abordar el populismo se ha propuesto un acercamiento de discurso: el marco morfológico de Michael Freeden para el estudio de ideologías. Este enfoque, al considerar a las ideologías como constelaciones de conceptos esencialmente disputables, donde estos se liberan de esa disputa en una comunicación mutua de significado, permite el escrutinio científico de las mismas. Estos conceptos pueden ser centrales, adyacentes y periféricos.





El populismo representa una interpretación distintiva de lo político, sin embargo, es difícil llamarlo una ideología *per se*. La aplicación del marco de Freedman al populismo ha evidenciado que éste es más bien una 'ideología fina' pues sus conceptos centrales carecen de la consistencia propia de las ideologías clásicas (es decir, el socialismo, liberalismo, conservadurismo). Sin embargo, al ser ideología se han identificado los elementos (discursivos) distintivos del populismo, sus conceptos centrales, a saber: una visión del mundo maniquea, antagonismo, la encarnación del pueblo, democracia.

La propuesta delineada en este documento requiere, desde luego, de aplicación empírica para reforzar su validez. Esta alternativa es prometedora para una amplia gama de tradicionales epistémicas. Aunque el énfasis en el aspecto discursivo lo hace más favorable para propuestas tradicionales no-positivistas (por ejemplo el constructivismo y el análisis del discurso en sus distintas versiones), tanto positivistas como no-positivistas pueden adaptar sus metodologías a este enfoque (para un ejemplo positivista mírese Hawkins, 2009).

Recientemente el populismo ha tenido un nuevo ímpetu en el lenguaje político, particularmente en América Latina. Es importante que esto vaya acom-

pañado de un aporte científico y esa es la intención de esta contribución académica. Las realidades políticas tanto históricas como actuales de varios países de América Latina y el mundo pueden analizarse mediante este enfoque. Responder apropiadamente estas preguntas se encuentra más allá del alcance de este artículo pero es de esperarse que no más allá de la amplia comunidad académica.





LITERATURA

- Arditi, B. (2007), *Politics on the Edges of Liberalism; difference, populism, revolution, agitation*, Edinburgo, Reino Unido: Edinburgh University Press.
- Armony, V. (2001), "Is there an ideological link between Neopopulism and Neoliberalism?", en *Brazilian Journal of Political Economy*, año 21, núm. 2: 62-77
- Cammack, P. (2000), "The resurgence of populism in Latin America", en *Bulletin of Latin American Research*, año 19, núm. 1: 149-161
- Canovan, M. (1981), *Populism*. Londres, Reino Unido: Junction Books.
- (1999). "Trust the People! Populism and the Two Faces of Democracy", en *Political Studies*, año 47, núm. 1: 2-16.
- Cardoso, E. & Helwege, A. (1992), *Latin America's Economy: diversity, trends and conflicts*, Massachusetts, US: MIT
- Carrión, J. (2009), "The Persistent attraction of Populism in the Andes", en Millet, Richard, Jennifer Holmes y Orlando Pérez [comps.], *Latin American Democracy: emerging reality of endangered species?* Nueva York, Estados Unidos: Taylor and Francis.
- De la Torre, C. (2007), "The Resurgence of Radical Populism in Latin America", en *Constellations*, año 14, núm. 3: 384-397.
- Di Tella, T. (2007), "Populism into the twenty-first century", en *Government and Opposition*, año 32, núm. 2: 187-200.
- Eccleshall, R., Geoghegan, V., Moya L., Mackenzie, I., Wilford, R., Kenny, M., & Findlayson, A. (2003), *Political Ideologies, an introduction* (tercera edición), Nueva York, Estados Unidos: Routledge.
- Ellner, S. (2001), "The Radical Potential of Chavismo in Venezuela: The first year and a half in power", en *Latin American Perspectives*, año 28, núm. 1: 5-32
- Farr, J. (1989). "Understanding Conceptual Change Politically", en Ball, Terrence, James Farr y Rusell Hanson [comps], *Political Innovation and Conceptual Change*, Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Freeden, M. (1996), *Ideologies and Political Theory: A Conceptual Approach*, Clarendon: Oxford University Press.
- (1998), Is Nationalism a Distinct Ideology? *Political Studies*, 46 (1), 748-765.
- French, J. (2009), "Understanding the Politics of Latin America's Plural Lefts (Chávez/Lula): social democracy, populism and convergence on the path to a post-neoliberal world", en *Third World Quarterly*, año 30, núm. 2: 349-370.
- Germani, G. (1978), *Authoritarianism, Fas-*



- cism and National Populism*, New Brunswick, Estados Unidos: Transaction Books.
- Heywood, A. (2007), *Political Ideologies: an introduction* (cuarta edición), Nueva York, Estados Unidos: Palgrave Macmillan.
- Laclau, E. (1977), *Politics and Ideology in Marxist Theory*, Londres, Reino Unido: Lowe and Brydone.
- (2005), *On Populist Reason*. Nueva York, Estados Unidos: Verso.
- Macridis, R. & Hulliung, M. (1996), *Contemporary Political Ideologies: movements and regimes* (sexta edición), Chicago, Estados Unidos: Harper-Collins College Publishers.
- Mouffe, C. (2005), "The 'End of Politics' and the Challenge of Right-wing Populism", en: Panniza, Francisco [comp.], *Populism and the Mirror of Democracy*, New York, Estados Unidos: Verso.
- Mudde, C. (2004). The Populist Zeitgeist. *Government and Opposition*, 39 (4), 542-563.
- Panizza, F. (2005), "Introduction: Populism and the Mirror of Democracy", en Panniza, Francisco [comp.] *Populism and the Mirror of Democracy*, Nueva York, Estados Unidos: Verso.
- (2005), "Unarmed Utopia Revisited; the Resurgence of Left-of-Centre Politics in Latin America", *Political Studies*, año 53, núm. 1: 716-734.
- Roberts, K. (1995), "Neoliberalism and the Transformation of Populism in Latin America: The Peruvian Case", *World Politics*, año 48, núm. 1: 82-116
- Ronchi, V. (2007), "Populism and Neopopulism in Latin America: Clientelism, Trade Union Organization and Electoral Support in Mexico and Argentina in the '90s". Working Paper 41.2007: Università degli Studi di Milano
- Schamis, H. (2006), "Populism, Socialism and Democratic Institutions", en *Journal of Democracy*, año 17, núm 4: 20-34.
- Seliger, M. (1976), *Ideology and Politics*. Londres, Reino Unido: Allen and Unwin.
- Stanley, B. (2008), "The Thin Ideology of Populism", en *Journal of Political Ideologies*, año 13, núm 1: 95-110.
- Walker, I. (2008), "Democracy and Populism in Latin America", Working Paper N. 347: CIEPLAN
- Weyland, K. (1996), "Neo-populism and Neo-liberalism in Latin America: Unexpected Affinities", en *Studies in Comparative International Development*, 32(3): 3-31
- (1999), "Neoliberal Populism in Latin America and Eastern Europe", en *Comparative Politics*, año 31, núm. 4: 379-401.

DISEÑO DE PRUEBAS ESTANDARIZADAS Y SU UTILIZACIÓN EN MODALIDAD B-LEARNING: EL CASO DE LA FCADM-UTA

STANDARDIZED TEST DESIGN AND ITS USE IN BLENDED
LEARNING: THE CASE OF FCADM-UTA

RICARDO PATRICIO MEDINA CHICAIZA,
CARLOS VINICIO MEJÍA VAYAS¹

Recibido 14 de julio de 2014

Facultad de Ciencias Administrativas, Universidad Técnica de Ambato, Av. Los Chasquis y Río Cutuchi.
Casilla 334 Campus Huachi. Ambato – Ecuador, Tel.: (593) 2841179, Fax: (593) 2411123
(ricardopmedina@uta.edu.ec), (carlosvmejia@uta.edu.ec).



DISEÑO DE PRUEBAS ESTANDARIZADAS Y SU UTILIZACIÓN EN MODALIDAD B-LEARNING: EL CASO DE LA FCADM-UTA

*Ricardo Patricio Medina Chicaiza,
Carlos Vinicio Mejía Vayas*

PALABRAS CLAVES: reactivos, acreditación, B-learning, EVE/A

KEY WORDS: reagents, accreditation, B-learning, EVE/A

RESUMEN

Este trabajo sintetiza las acciones, que se vienen ejecutando y experimentando desde el año 2013, donde se empezó a incurrir en la Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), con apoyo de un Entorno Virtual de Enseñanza/Aprendizaje (EVE/A) en la utilización de reactivos con fines de acreditación de la Universidad Ecuatoriana. Describe sintéticamente, las experiencias realizadas de acuerdo a un plan de trabajo, en donde se evaluó a estudiantes de niveles superiores de la Facultad de Ciencias Administrativas (FCADM-UTA) en sus Carreras de Organización de Empresas, Marketing y Gestión de Negocios en modalidad presencial y semipresencial de la Universidad Técnica de Ambato (UTA). Estas preguntas, utilizando reactivos de opción múltiple con una respuesta correcta sirvieron para medir el nivel de conocimientos cognitivos en cada carrera. Se desea compartir experiencias académicas apoyadas en la Plataforma Moodle.

ABSTRACT

This work synthesizes the different actions being executed and experienced since 2013, when we began to get involved in Information and Communications Technology (ICTs) with the support of a Virtual Teaching/Learning Environment in the use of reagents to attain the accreditation of Ecuadorian universities. It describes synthetically the experiences achieved according to a work plan, where higher level university students were evaluated from the Faculty of Administration (FCADM-UTA) in the careers of Business Organization, Marketing and Business Management in regular and distance learning courses at the Technical University of Ambato (UTA). These questions, using multiple-choice reagents with only one correct answer, serve to measure the level of cognitive knowledge in each career. We wish to share these academic experiences supported in the Moodle Platform.



1 INTRODUCCIÓN

De acuerdo a resultados de una experiencia realizada en el uso de la plataforma Moodle, transformada en una herramienta de evaluación, permitiendo verificar el cumplimiento de evaluar competencias y no solo conocimientos memorísticos (Antolín,s/a), lo que ha motivado, iniciar en la capacitación de los docentes de la FCADM-UTA en el manejo de cuestionarios en la plataforma Moodle y la aplicación de las recomendaciones propuestas en el artículo *Cómo preparar mejores exámenes del tipo "multiple-choice" (MCQ)* [2], para tener reactivos de mejor calidad.

J.S. Quiroz (1993), define al blended learning o b-learning, como "busca crear ambientes de aprendizaje con lo mejor del ambiente presencial y virtual, generando un espacio de aprendizaje más amplio y flexible", y, considerándose la existencia de una EVE/A en la Institución, se planifica el diseño de un conjunto de reactivos. Es por ello que se coincide con el autor en la modalidad referente, pues permite establecer falencias en los conocimientos cognitivos de los estudiantes que se encuentran en los últimos semestres de cada carrera, donde las actividades académicas se van desarrollando junto al docente en el salón de clase, pero también con cuestionarios como activi-

dad en línea, retroalimentándose cara a cara o con medios asincrónicos como se argumentó en los estudios del enfoque de enseñanza centrado en el estudiante realizado por Biggs y Moore (1993).

Para Fontán (2004), con el apoyo de internet en las evaluaciones, el problema puede presentarse en el qué hacer, cómo hacerlo, para quién y por qué hacerlo; pues este se encarga de todo el resto de aspectos desde la aplicación hasta presentación de resultados resumidos para tomar decisiones.

En los estudios de (Del Moral & Villalustre, 2013) concluye que: una posible dificultad también será el nivel de habilidades tecnológicas que posean los estudiantes para lo cual es preciso realizar su familiarización con la diferentes herramientas que se utilizarán. Además, aspectos técnicos también hacen prever el éxito de un programa de evaluación en entornos virtuales, como el diseño de la interfaz en usabilidad, accesibilidad y adaptabilidad a los estilos cognitivos. También aspectos metodológicos como el modelo adoptado, identificación de objetivos, competencias, organización de contenidos, entre otros.

Con la evaluación de aprendizajes se busca la emisión de un juicio de valor sobre el proceso de intervención

educativa, mediante la recolección sistemática de información que permite comprender la realidad educativa y corregir las deficiencias encontradas tanto en el proceso como al final (Leyva. Y. 2010), e incorporarla en la actividad diaria, despenalizando el error sino más bien aprovechándolo como oportunidad de aprendizaje (Ruiz J. M., 2009).

El análisis de reactivos es también particularmente importante en la elaboración de pruebas locales de tipo informal, como las preguntas y exámenes que preparan los maestros para aplicar en el aula, algunas de las directrices generales

para la redacción de buenos reactivos, pueden mejorar los exámenes escolares (Anastasi. A., 1998). Entre los diferentes tipos de reactivos tenemos por ejemplo de opción múltiple (una respuesta y varias respuestas), de respuesta corta, verdadero o falso, correspondencia. A partir de lo anteriormente expuesto, se procede en el siguiente epígrafe a realizar la descripción del caso en la FCADM-UTA, utilizando reactivos de opción múltiple con una respuesta. Con este marco conceptual a continuación se describe la experiencia de la FCADM-UTA.

2 EL CASO DE LA FCADM-UTA

La Disposición Transitoria Vigésima de la Constitución de la República del Ecuador, establece que todas las instituciones de educación superior, así como sus carreras, programas y posgrados deberán ser evaluados y acreditados conforme la Ley Orgánica de Educación Superior (LOES). La Facultad de Ciencias Administrativas de la UTA posee las Carreras de Marketing y Gestión de Negocios modalidad presencial y semipresencial y de Organización de Empresas; trabaja por la evaluación de la calidad mediante la recopilación sistemática de datos cuantitativos y cualitativos que

permitan emitir un juicio o diagnóstico, analizando sus componentes, funciones, procesos, a fin de que sus resultados sirvan para reformar y mejorar el programa de estudios, carrera o institución, de acuerdo al Art. 94 de la LOES.

La acreditación es una validación de vigencia quinquenal para certificar la calidad de las instituciones de educación superior... Art. 95 de la LOES, frente a lo cual es necesario que los estudiantes del último año de carrera rindan el Examen Nacional de Evaluación de Carrera y Programas Académicos, Art. 193 de la LOES.

... En el caso de que un porcen-



taje mayor al 60% de estudiantes de un programa o carrera no logre aprobar el examen durante dos años consecutivos, el mencionado programa o carrera será automáticamente suprimido por el Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior (CEAACES); sin perjuicio de la aplicación de los otros procesos de evaluación y acreditación previstos en la Constitución, en esta Ley y su reglamento general de aplicación. Los resultados de este examen no incidirán en el promedio final de calificaciones y titulación del estudiante, Art. 103 de la LOES.

La FCADM-UTA inicia el desarrollo de los reactivos en toda la Facultad sin una adecuada capacitación al personal docente, de manera desorganizada y aventurada, ejecutando los mismos de forma manual, con un desconocimiento de los resultados de aprendizaje a medir,

lo que genera desconfianza por parte de la administración de la facultad en esta apresurada forma de evaluar, por las dificultades propias de una tabulación lenta de los resultados de cada estudiante por docente y por Módulo, lo que dificulta la toma de medidas académicas adecuadas en un tiempo que permita mejorar los conocimientos cognitivos en cada Carrera.

Los resultados obtenidos ocasionan preocupación en la comunidad universitaria, direccionándose la aplicación de los reactivos a un método más automatizado, a cargo de la Administración General de la Universidad. Este sistema computacional, a pesar de proporcionar mejoras en tiempos de respuesta, ocasiona dificultades en la edición, configuración e informes personalizados, por lo que se opta por el EVE/A, como se explica en el siguiente epígrafe.

3. UTILIZACIÓN DE LOS REACTIVOS EN EL EVE/A

La FCADM-UTA coordina con la Unidad de Planificación y Evaluación (UPE), iniciando un camino complejo y desconocido hasta el momento, con la única finalidad de acreditar sus carreras; en investigaciones diversas relacionadas con diferentes tipos de evaluaciones y con muchas dificultades por los tiem-

pos reducidos en que se debían cumplir estas disposiciones. Un primer intento consistió en reunir todos los exámenes de los 61 módulos formativos en cada Carrera para establecer un banco de preguntas; más tarde se solicita a cada docente elabore un cuestionario de 150 reactivos por módulo, bajo un formato



preestablecido con la finalidad de automatizar la recepción de estas pruebas mediante un sistema informatizado elaborado en la institución. Dicha tarea ocasionó molestias entre docentes, estudiantes y directivos y no proporcionó los resultados esperados.

A pedido de los docentes del área de Nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación (NTIC) se inicia a experimentar con los cuestionarios en la plataforma Moodle (<http://educacionvirtual.uta.edu.ec/elearning/>), mediante pruebas piloto a estudiantes de diferentes niveles obteniéndose mejores resultados

y un ambiente más amigable. Con este antecedente y con mayor experiencia en la redacción de reactivos, se elaboran cuestionarios de 40 preguntas de todos los módulos formativos incrementándose el número de preguntas a 2440 preguntas por cada una de las carreras. Estas fueron colocadas en una evaluación que selecciona aleatoriamente 100 preguntas, dando mayor importancia a las áreas de especialización y áreas genéricas, a partir de ese momento se trabaja en el EVE/A. En este sentido, se muestra en la tabla 1 los elementos que han sido considerados para el estudio.

Tabla 1: elementos considerados para el estudio.

Fuente: elaboración propia.

Módulos	61 por cada carrera
Cuestionario	61
Reactivos por cuestionario	40
Total de reactivos	2440
Cuestionario aleatorio	100
Puntaje	100 puntos
Estudiantes de	Séptimo, octavo, noveno semestre
Carrera 1	176 en Organización de Empresas, presencial
Carrera 2	264 en Marketing y Gestión de Negocios, presencial y semipresencial.

A partir de lo anteriormente expuesto, se procede en el siguiente epígrafe a plantear los resultados basados en la metodología empleada.

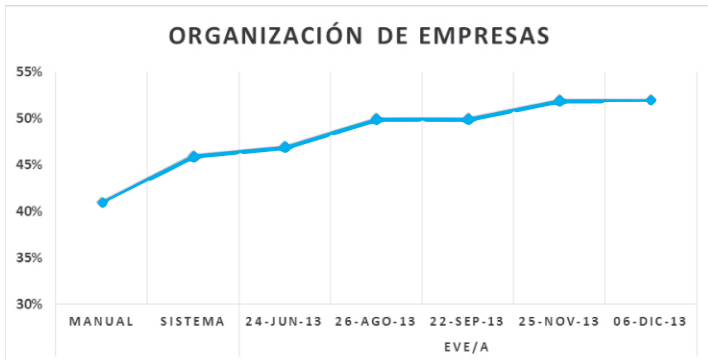
4 ANÁLISIS DE RESULTADOS

La FCADM-UTA aplica la primera evaluación en el sistema informatizado de la institución y cinco evaluaciones posteriores en el EVE/A. Cada una de las evaluaciones consta de 100 preguntas

y se califican sobre 100 puntos en un tiempo máximo de una hora y cuarenta minutos, es decir aproximadamente un minuto por pregunta, obteniendo en resumen:

Tabla 2: Resultados en la Carrera de Organización de Empresas.

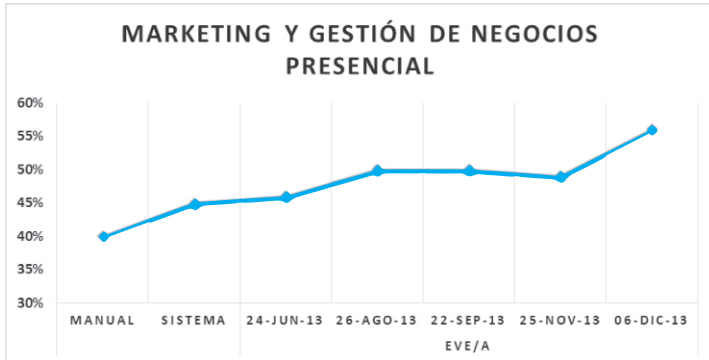
Manual	Sistema	Computacional	24-jun-13	26-ago-13	22-sep-13	25-nov-13	06-dic-13
41%	46%	47%	50%	50%	52%	52%	



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3: resultados en la Carrera de Marketing y Gestión de Negocios - Presencial.

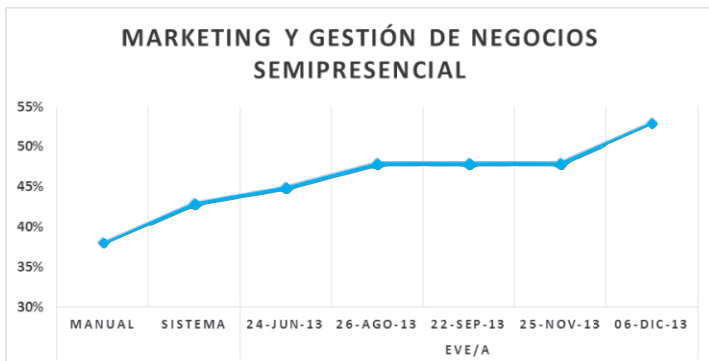
Manual	Sistema Computacional	24-jun-13	26-ago-13	22-sep-13	25-nov-13	06-dic-13
40%	45%	46%	50%	50%	49%	56%



Fuente: elaboración propia

Tabla 4: resultados en la Marketing y Gestión de Negocios - Semipresencial.

Manual	Sistema Computacional	29-jun-13	26-ago-13	22-sep-13	01-dic-13	08-dic-13
38%	43%	45%	48%	48%	48%	53%



Fuente: elaboración propia



Se han evaluado en cada ocasión aproximadamente 176 estudiantes de la Carrera de Organización de Empresas, 164 estudiantes de la Carrera de Marketing y Gestión de Negocios modalidad presencial y 100 estudiantes de la modalidad semipresencial, continuando hasta la fecha la preparación de los estudiantes para la evaluación que hará el Estado ecuatoriano en el mes de junio del 2014.

En los cuadros y gráficas anterio-

res podemos observar que al aplicar los reactivos en las tres Carreras existe un avance progresivo en los resultados obtenidos por los docentes, lo que permite comprender que tanto el estudiante se esfuerza por aprender y el docente va mejorando su sistema de redacción al plantear de mejor manera los reactivos con su respuesta única y sus respectivos distractores.

5 CONCLUSIONES

Utilizar el EVE/A ha permitido controlar de mejor manera los resultados que arrojan los reactivos, en base a los informes globales y parciales, así como la edición de las mismas en caso de errores.

En los informes obtenidos en el EVE/A, son: promedios por cada módulo, carrera, reactivo y de cada estudiante,

impulsando a la creación de charlas de capacitación continua y la propuesta de estrategias de evaluación con otros tipos de reactivos.

La retroalimentación que se da a los cuestionarios, ha permitido tanto al maestro como al estudiante fortalecer sus conocimientos partiéndose de la investigación de Biggs y Moore.



REFERENCIAS

- A. L., Julio Cesar, *Hekademus - Revista Científica de la FIEE*. Volumen 02. Número 06. Julio Cesar Antolin Larios. Sistema Integral de Generación, «Cómo preparar mejores exámenes del tipo "multiple-choice" (MCQ)». [En línea]. Disponible en: <http://www.sistema-feedback.com.ar/Descargas.htm>. [Accedido: 05-ene-2014].
- J. S. Quiroz, *Diseño y moderación de entornos virtuales de aprendizaje*. Editorial UOC, 2011.
- Moore, P.J. Biggs, J.B., «The process of learning. Nueva York: Prentice Hall.», 1993.
- Fontán Montesinos, Ma Teresa, «Evaluar a través de internet», *Pixel-Bit Rev. Medios Educ.*, n.o 24, pp. 79-88, 2004.
- Del Moral Pérez, Ma Esther y Villalustre Martínez, Lourdes, «e-Evaluación en entornos virtuales: herramientas y estrategias». Universitat de les Illes Balears, 14-15 Feb.
- Leyva Barajas Yolanda Edith, «Evaluación del Aprendizaje: Una guía práctica para profesores». Mar-2010.
- Ruiz Palomo José maría, «La evaluación del alumnado al incorporar las TIC», p. 10, 2009.
- A. Anastasi, *Tests psicológicos*. México: Pearson Educación, 1998.
- «Ley Orgánica de Educación Superior - Ley Orgánica de Educación Superior | CES - Consejo de Educación Superior | Ecuador». [En línea]. Disponible en: <http://www.ces.gov.ec/descargas/ley-organica-de-educacion-superior>. [Accedido: 24-feb-2014].
- «Facultad de Ciencias Administrativas». [En línea]. Disponible en: <http://fcadm.uta.edu.ec/>. [Accedido: 24-feb-2014].





INSTRUCTIVO PARA PUBLICAR ARTÍCULOS EN LA “REVISTA PUCE”

Datos Generales

“Revista PUCE” es una publicación de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador en Quito-Ecuador que edita una revista cada seis meses (3 de mayo – 3 noviembre). Esta revista da a conocer los resultados y análisis, frutos de la investigación en diferentes áreas del conocimiento. Los artículos postulados para la publicación en la “Revista PUCE” deben someterse a las siguientes instrucciones:

1. Exigencia de Originalidad: los artículos publicados en la “Revista PUCE” tienen que ser originales e inéditos. No deben estar postulando para publicación simultáneamente en otras revistas u órganos editoriales. Por lo tanto, para que este apartado quede claro se hace firmar un documento de originalidad y cesión de derechos de autor a cada autor del artículo; de esta manera, los autores se comprometen a respetar la información académica de otros autores, a ceder los derechos de autor a la revista PUCE, para que esta sea la única autorizada en editar formatos más no información y se evita que más de una revista publique el mismo artículo.
2. En la revista PUCE se recibirán trabajos de docentes e investigadores de la Universidad, así como de autores externos a la Universidad. Esto con la finalidad de ayudar a difundir el material científico no solamente de nuestra Universidad, sino también de investigadores externos.
3. Los artículos a publicarse en esta revista deberán principalmente estar escritos en español; sin embargo, bajo ciertos pedidos se pueden publicar también artículos en francés, inglés o portugués.
4. El Centro de Publicaciones de la Pontificia Universidad Católica entregará un documento de recepción cuando se hayan entregado los artículos. Es importante indicar que como la publicación de cada revista se realiza de acuerdo con cada Facultad de nuestra Universidad; este documento de recepción estará firmado por el Director del Centro de Publicaciones en su condición de editor.



5. Los decanos interesados en publicar artículos de su facultad deben entregar los artículos con un documento de entrega de artículos mediante el formato establecido por el Centro de Publicaciones. Este formato puede ser solicitado en el Centro de Publicaciones de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
6. La convocatoria para presentar artículos será publicada en la página web de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador y por medio de un email a cada decano/a de dicha facultad.
7. Firmar un documento en el cual indiquen que el artículo a publicarse es inédito y original, así como que este no ha sido publicado en ninguna otra revista ya sea virtual o impresa. En este documento también el autor se compromete a ceder su derecho de autor a la revista PUCE, para que el artículo pueda ser editado, publicado y distribuido.

Para asegurar la calidad científica de los artículos presentados para su publicación, se realiza un proceso de evaluación de artículos los cuales pasan por tres fases: 1. Revisión por parte del Director/Editor y el Comité Editorial del Centro de Publicaciones para determinar si el tema, contenido de los artículos y formato de presentación se ajustan a los parámetros temáticos y formales, 2. Los artículos son enviados al Decano de la Facultad, quien designa dos o tres pares académicos, quienes anónimamente (modalidad de doble ciego) se encargan de realizar una evaluación a nivel del contenido científico del artículo según los parámetros del formato de dictaminación. Al final de este proceso, los miembros del Comité envían la plantilla completa donde se indica: a) el artículo aprobado para publicación; b) artículo no apto para publicación; c) artículo apto pero después de realizar las correcciones indicadas en el informe. Luego este informe es aprobado y firmado por el revisor. Esta información puede ser usada únicamente por el Director/Editor de la revista ya que el nombre de los revisores debe ser anónimo y bajo ninguna circunstancia sus nombres podrán ser revelados; 3. revisión detallada del artículo por parte del Comité Editorial de la Facultad (personas no anónimas) para cerciorarse y asegurar al 100% el cumplimiento de los requisitos establecidos en la primera y segunda fase, para poder continuar con el proceso de edición. Una vez recibida la aprobación del artículo, este pasará a una revisión final para su futura aprobación, edición y publicación.

9. Con respecto al apartado 7, es importante indicar que el Comité Editorial constará de tres miembros que no pertenezcan a la universidad, para brindar apertura editorial y permitir una mejor selección de los artículos a publicarse. Igualmente los artículos entregados al Centro de Publicaciones pasarán por una revisión con especialistas en el área y que pertenecen a la Universidad, así como, especialistas externos que evalúen la calidad científica de los trabajos.
10. El Director/editor de la Revista firmará el documento de aceptación como representante del Centro de Publicaciones y su Comité.

Portada

11. Título del artículo con letras mayúsculas, en negrita y centrado. El título debe ir tanto en español como en inglés.
12. Debajo del título y centrado indicar los nombres de cada autor, de la siguiente manera: José Dávila P., Carla Casas, Francisco Chiriboga J.
13. Al final del nombre de cada autor, señalar un superíndice y mencionar al pie de página la afiliación del autor, es decir, lugar de trabajo, país, ciudad y dirección de correo electrónico de la siguiente manera: José Dávila P.¹, Carla Casas L.² & Francisco Chiriboga J.³, y al pie de página indicar de la siguiente manera: Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Facultad de Medicina, Quito Ecuador (jdavila@hotmail.com). Si no se desea especificar el mail de todos los autores, se debe colocar el email de la persona encargada del artículo.

Palabras claves

14. Debajo del nombre del autor/es, incluir de 4 a 6 palabras claves que se refieran al tipo de contenido del artículo, para que faciliten la búsqueda.
15. Estas palabras claves deberán ir centradas y constar primero en español y luego en inglés (key words).

Resumen

16. Adicionalmente, se deberá presentar un resumen de todo el contenido: claro y conciso, tanto en español como en inglés.
17. Debajo de *Key words* se colocará el resumen en español y luego el resumen en inglés (abstract).

Texto

18. El texto deberá estar escrito en formato Word, letra Times New Roman número 12, como fuente de texto y con espacio 1,5 de párrafo. Este formato no será mantenido durante la edición pero sí constará como requisito para la aprobación del artículo en la parte de formato.
19. Los subtítulos como introducción, materiales y métodos, resumen, entre otros, deberán ir en mayúsculas con negrita y alineados a la izquierda.
20. Las tablas y gráficos pueden ser ubicados entre el texto, si estos ayudan a explicar más sobre lo que se está refiriendo el autor, o al final, es decir, después de la literatura citada.
21. Se recomienda mantener el orden del artículo como: título en español, título en inglés, nombre del autor, palabras claves, *key words*, resumen, *abstract*, introducción, objetivos, materiales y métodos, resultados, discusión, conclusiones, literatura citada tablas y figuras, entre otros.

Citas

22. La forma de citar en los artículos se ha basado en el método APA (American Psychological Association), sexta edición, y ha sido modificado por el Centro de Publicaciones de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
23. Las citas se usarán de la siguiente manera: (Aguirre, 2007) en el caso de un solo autor, para dos autores (Aguirre & Pérez, 2007) o (Aguirre y Pérez, 2007), para más de dos autores (Aguirre et al., 2007). Estas citas irán entre el texto, y al pie de página solo se marcarán citas de internet y también datos explicativos sobre términos, autores, entre otros.

Literatura citada

24. En caso de usar artículos o libros del mismo autor, estas citas deben tener un orden cronológico desde el más antiguo al más nuevo.
25. El formato para escribir la literatura citada será usada según el modelo APA (American Psychological Association), sexta edición:

Libro con un autor

Apellido del autor, inicial del nombre del autor (año de publicación). Nombre del libro en cursiva. Ciudad: Editorial. Ejemplo:

Flores de Fernández, R. (1965). *Historia de la enfermería en Chile: Síntesis de su evolución educacional*. Santiago: Universidad de Chile.

Libro con más de un autor y edición

Apellido del autor, inicial nombre. & apellido del segundo autor, inicial del nombre (fecha de publicación). Nombre del libro en cursiva (número de la edición). Ciudad: Editorial. Ejemplo:

Hoffman, C.P. & Lipkin, G.B. (1981). *Simplified nursing* (19a. ed.). Philadelphia: J.B. Lippincott.

Libro sin autor o editor

Título del libro en cursiva (número de edición) (año de publicación). Ciudad: Editorial. Ejemplo:

Merriam-Webster's collegiate dictionary (10a. ed.) (1993). Springfield: Merriam-Webster.

Parte o capítulo de un libro

Apellido del autor, inicial nombre del autor. & apellido del segundo autor, inicial del nombre (año de publicación). Título del capítulo del libro. En Apellido del autor del libro, inicial del nombre. Título del libro en cursiva. (número de edición., páginas). Ciudad: Editorial. Ejemplo:

O'Neil, J.M. & Egan, J. (1992). Men's and women's gender role journeys; Methaphor for healing, transition and transformation. En B.R. Wainrib (Ed.). *Gender issues across the life cycle* (4a.ed., pp.107-123). Nueva York: Springer.

Artículo de revista científica con un autor

Apellido del autor, nombre del autor (año de publicación). Título del artículo. Nombre de la revista en cursiva, número de la revista (volumen), páginas. Ejemplo:

Prieto, A. (2001). Instrumento de evaluación de campos clínicos para la enseñanza profesional de enfermería (ECCE). *Horizonte de Enfermería*, 12 (1), 11 - 21.

Artículo de revista científica con más de un autor

Apellido del autor, inicial del nombre., apellido del segundo autor, iniciales., apellido del tercer autor, inicial del nombre., & apellido del cuarto autor, inicia-

les. (año de publicación). Título del artículo. Nombre de la revista en cursiva, número de la revista (volumen), páginas. Ejemplo:

Kernis, M.H., Cornell, D.P., Sun, C.R., Berry, A., & Harlow, T. (1993). There's more to self-esteem than whether it is high or low: The importance of stability of self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65 (6), 1190-1204.

Si necesita el modo de como citar otro tipo de documento visite http://www.frvt.utn.edu.ar/pdfs/Citas_Bibliogr%C3%A1ficas_-_Normas_APA.pdf, ahí encontrará la forma adecuada de citar los documentos no explicados en este texto; sin embargo, no se olvide de revisar el instructivo de publicación de artículos en la revista PUCE, ya que el Centro de Publicaciones ha realizado ciertas modificaciones al manual del APA, para facilitar a los autores el manejo de citas y referencias bibliográficas.

Figuras y tablas

26. Las tablas deben llevar el texto explicativo en la parte superior y con letra en negrita.
27. Las figuras deben llevar el texto en la parte inferior y con letra en negrita.
28. La ubicación de tablas y figuras dependerá de qué tan explicativas sean. Si se trata de este tipo de tablas o figuras que son dentro del contexto al cual se están refiriendo, colocarlas en el texto, de lo contrario ubicarlas después de la literatura citada.
29. Los cuadros y tablas deben estar en formato Word y las figuras pueden estar en formato JPG o Word.
30. Para tablas, cuadros, gráficos, se usarán palabras completas y se numerarán en orden; ejemplo:
Tabla 1: Lista de especies de la Estación Científica Yasuní
31. Si las imágenes son obtenidas de publicaciones anteriores, deben ser citadas.
32. Las imágenes por ningún motivo podrán ser modificadas en Photoshop, Illustrator o cualquier otro software de diseño; la única modificación posible de realizar es el aumento o reducción del color y contrastes.

Formas de envío

33. Los artículos a publicarse deben ser enviados en CD y en impreso en formato Word.



34. Los artículos deben ser remitidos con una carta del Decano de la Facultad y con los artículos postulados para la publicación tanto, en impreso como en digital, sin protección o candados.
35. En caso de ser un autor extranjero enviar una carta de solicitud y el artículo en digital vía email.

Enviar Correspondencia:

Revista PUCE/ Centro de Publicaciones

Pontificia Universidad Católica del Ecuador

Av. 12 de Octubre 1076 y Roca

Quito, Ecuador

Apartado 17-01-2184

Teléfono: 593 02 2 991 711

publicaciones@puce.edu.ec





INSTRUCTIONS FOR PUBLISHING ARTICLES IN THE “REVISTA PUCE” (PUCE JOURNAL)

General Information

“Revista PUCE” (the PUCE Journal) is a publication of the Pontifical Catholic University of Ecuador in Quito, Ecuador which edits a journal every three months (May 3 to November 3). This magazine informs of results and analysis, as products of research, in different areas of knowledge. Articles proposed for publication in “Revista PUCE” must follow the following instructions:

1. Originality: The articles published in “Revista PUCE” have to be original and unpublished. They must not be proposed for publication simultaneously in other journals or editorial media. Therefore, so that this part is clear, a document of author originality and property rights has to be signed by each author; in this way, the authors are committed to respecting the academic information of other authors, and to transfer author rights to the “Revista PUCE”, so that this be the only one authorized to edit formats and not information, avoiding that more than one journal publish the same article.
2. The works of professors and researchers from the University will be received, as well as from external authors. This is to help disseminate scientific material not only from our university, but rather from external researchers as well.
3. The articles to be published in this journal must mainly be written in Spanish; however, on specific request, articles can also be published in French, English, or Portuguese.
4. The Publications Center of the Pontifical Catholic University will deliver a reception document when the articles have been handed in. It is important to indicate that as publication of each magazine is done in accordance with each faculty of our university, this reception document will be signed by the Director of the Publications Center as the editor.
5. The deans interested in publishing articles from their faculty should hand in the articles with a document for article delivery by means of a format estab-



lished by the Publications center. This format can be requested in the Publications Center of the Pontifical Catholic University of Ecuador.

6. The invitation for presenting articles will be published in the web page of the Pontifical Catholic University of Ecuador, and by means of an electronic mail to each dean of every faculty.
7. A document must be signed indicating that the article to be published is original and unpublished, and that it has not been published in any other journal, whether virtually or in print. As well, the author is committed to transferring his author rights to the “Revista PUCE” so that the article can be edited, published, and distributed.
8. In order to assure the scientific quality of the articles presented for publication, an article evaluation process is performed, passing through three phases: 1. Review by the Director/Editor and the Editorial Committee of the Publications Center to determine if the topic, article content and format presentation come to terms with thematic and formal parameters. 2. The articles are sent to the dean of the faculty, who will designate two or three academic pairs, and who anonymously (double blind modality) will be in charge of evaluating the scientific content level of the article, according to the parameters of the format adjudication.

At the end of this process, the Committee members send the complete template where is indicated the following: a) the article approved for publication; b) the article not apt for publication; c) the article apt, but after making the necessary corrections as mentioned in the report. Afterwards, this report is approved and signed by the copy editor. This information may be used only by the Director/Editor of the journal, since the names of the copy editors should be anonymous, and under no circumstances can their names be revealed. 3) There must be a detailed review of the article on the part of the Faculty Editorial Committee (non anonymous members) to verify and to be assured 100% of compliance with the requirements established in the first and second phases, in order to continue with the editing process. Once approval of the article has been received, it will pass to a final review for future approval, editing, and publication.

9. In regard to part 7, it is important to indicate that the Editorial Committee will have three members who do not pertain to the university, in order to

provide editorial openness and permit a better selection of the articles to be presented. As well, the articles delivered to the Publications Center will pass through a review with specialists in the area and that belong to the university, just as in the case of external specialists, to evaluate the scientific quality of the works.

10. The Director/Editor of the Journal will sign the approval document as representative of the Publications Center and its Committee.

Cover

11. The article title will be in capital letters, in black, and centered. The title should be in both Spanish and English.
12. Under the centered title should be located the names of each author, in the following manner: José Dávila P., Carla Casas, Francisco Chiriboga J.
13. At the end of the name of each author, there should be a superscript, and the author's affiliation ought to be mentioned at the foot of the page; in other words, place of work, country, city and electronic mail address, in the following manner: José Dávila P.¹, Carla Casas L.², & Francisco Chiriboga J.³, and at the foot of the page, in the following manner: Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Facultad de Medicina, Quito Ecuador (jdavila@hotmail.com). If there is no wish to specify the electronic mail address of all the authors, the electronic mail address of the person in charge of the article should be located.

Key words

14. Below the name of the author(s), from 4 to 6 words should be included referring to the type of content of the article, to facilitate the search.
15. These key words should be centered and be first in Spanish and then in English (key words).

Summary

16. In addition, a summary of all the content should be presented: clear and concise, both in Spanish and English.
17. The summary in Spanish and then the summary in English should be placed below the *Key words* (abstract).

Text

18. The text should be written in Word, with Times New Roman font number 12 as text source, and with paragraph spacing of 1.5. This format will not be maintained during the editing, but will be a requirement for article approval in said format.
19. The subtitles, such as the introduction, materials and methods, summary, among others, should be in capital letters in black and aligned to the left.
20. The tables and graphics can be located within the text, if they help to explain more regarding what the author is referring to, or at the end, in other words, after the literature cited.
21. It is recommended that order in the article be maintained, such as: the title in Spanish, the title in English, name of the author, key words, summary, *abstract*, introduction, objectives, materials and methods, results, discussion, conclusions, literature cited, tables and figures, among others.

Citations

22. The citation form in the articles is based on the APA method (American Psychological Association), sixth edition, and has been modified by the Publications Center of the Pontifical Catholic University of Ecuador.
23. Citations will be used in the following way: (Aguirre,2007) in the case of one author; for two authors, (Aguirre & Pérez, 2007), or (Aguirre y Pérez, 2007); for more than two authors, (Aguirre et al., 2007). These citations will be within the text and at the foot of the page. Citations from Internet will be marked as well as explanatory citations regarding terms, authors, among others.

Literature cited

24. In case there are articles or books by the same author, these citations should be in chronological order from the oldest to the newest.
25. The format for writing the literature cited will be used according to the APA model (American Psychological Association), sixth edition.

Book with one author

Author's last name, initials of the author's name (publication year). Book name in italics. City: Editorial.

For example: Flores de Fernández, R. (1965). *Historia de la enfermería en Chile: Síntesis de su evolución educacional*. Santiago: Universidad de Chile.

Book with more than one autor and edition

Author's last name, name initial. & second author's last name, name initial (publication date). Book name in italics (edition number). City: Editorial.

For example: Hoffman, C.P. & Lipkin, G. B. (1981). *Simplified nursing* (19a.ed.). Philadelphia: J.B. Lippincott.

Book without an author or editor

Book title in italics (edition number) (publication year). City: Editorial.

For example: *Merriam-Webster's collegiate dictionary* (10a. ed.) (1993). Springfield: Merriam-Webster.

Book part or chapter

Author's last name, author's name initials. & second author's last name, name initials (publication year). Book chapter title. Last name of book author, name initials. Book title in italics. (edition number., pages). City: Editorial.

For example: O'Neil, J.M. & Egan, J. (1992). Men's and women's gender role journeys; Metaphor for healing, transition and transformation. In B.R. Wainrib (Ed.). *Gender issues across the life cycle* (4a. ed., pp 107-123). New York: Springer.

Scientific journal article with one author

Author's last name, author's name (publication year). Article title. Journal name in italics, journal name (volume), pages.

For example: Prieto, A. (2001). Instrumento de evaluación de campos clínicos para la enseñanza profesional de enfermería (ECCE). *Horizonte de enfermería*, 12 (1), 11-21.

Scientific journal article with more than one author

Author's last name, name initials., second author's last name, initials., third author's last name, name initials., & fourth author's last name, initials. (publication year). Article title. Journal name in italics, journal number (volume), pages.

For example: Kernis, M.H., Cornell, D.P., Sun, C.R., Berry, A., & Harlow, T. (1993).

There's more to self-esteem than whether it is high or low: The importance of stability of self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65 (6), 1190-1204.

If you need to know how to cite other kinds of documents, please visit http://www.frvt.utn.edu.ar/pdfs/Citas_Bibliogr%C3%A1ficas_-_Normas_APA.pdf There you will find the appropriate way to cite unexplained documents in this text; nevertheless, do not forget to review the instructions for article publication in the “Revista PUCE”, since the Publications Center has made certain modifications in the APA manual to facilitate the authors in handling citations and bibliographic references.

Figures and charts

26. The tables should contain the explicative text in the upper part and with letters in black.
27. The figures should contain the text in the lower part and with letters in black.
28. The location of the tables and figures will depend on how explicative they are. If it is about the type of tables or figures that are within the context being referred to, place them in the text; otherwise, place them after the literature cited.
29. The charts and tables should be in Word and the figures can be in JPG format or Word.
30. For tables, charts, graphics, use complete words and number them in order; for example:

Table 1: List of species at the Yasuní Scientific Station

31. If the images are obtained from previous publications, they should be cited.
32. The images should not be modified in Photoshop, Illustrator, or any other design software for any reason; the only possible modification to be done is the increase or reduction of color and contrasts.

Delivery modes

33. The articles to be published should be sent in CD and in print in Word.
34. The articles should be sent with a letter from the dean of the faculty and with the proposed articles for publication, both in print and digitally, without any protection or padlocks.



35. If the author is a foreigner, please send a solicitude and the article digitally via electronic mail.

For sending correspondence:

Revista PUCE/Publications Center
Pontificia Universidad católica del Ecuador
Av. 12 de octubre 1076 y Roca
Quito, ecuador
Apartado 17-01-2184
Teléfono: 593 02 2 991 711
publicaciones@puce.edu.ec

