



BÚSQUEDA

REVISTA SEMESTRAL

AÑO 29 N° 54

SEMESTRE I/2024



IEESE
Instituto de Estudios Sociales y Económicos

Universidad Mayor de San Simón
Facultad de Ciencias Económicas

BÚSQUEDA

BÚSQUEDA

REVISTA SEMESTRAL AÑO 29 No. 54. SEMESTRE I/2024

Siento el lugar en que estoy y pienso . . .

Pienso cuando maduraban los limones. En el viento de febrero que rompía los tallos de los helechos, antes que el abandono los secara; los limones maduros que llenaban son su olor el viejo patio.

El viento bajaba de las montañas en las mañanas de febrero. Y las nubes se quedaban allá arriba en espera de que el tiempo bueno las hiciera bajar al valle; mientras tanto dejaban vacío el cielo azul, dejaban que la luz cayera en el juego del viento haciendo círculos sobre la tierra, removiendo el polvo y batiendo las ramas de los naranjos.

Y los gorriones reían; picoteaban las hojas que el aire hacía caer, y reían; dejaban sus plumas entre las espinas de las ramas y perseguían a las mariposas y reían. Era esa época.

Juan Rulfo (1955)

Pedro Páramo

Fondo de Cultura Económica

Director IESE

Karl Hoffmann Barrientos

Comité Editorial

Armando Bartra

(UNAM, IAM. México)

Kathya Cordova Pozo

(IMR, RU-NL. Países Bajos)

Nelson Manzano

(IESE – UMSS. Bolivia)

Oscar Zegada

(FCE – UMSS. Bolivia)

Pablo Grigoriu

(IESE – UMSS. Bolivia)

Wilmar Ascárraga

(IESE – UMSS. Bolivia)

Editores adjuntos

Fernando Gonzales Fernández

Diagramación

Angel Miguel Alvarez Calicho

BÚSQUEDA

Revista semestral

Depósito legal: 2-3-113-04

ISSN impreso: 1609-2414

ISSN digital: 3005-5245

Cochabamba – Bolivia

BÚSQUEDA

La revista *Búsqueda*, se constituye en un espacio académico de reflexión discusión de temáticas relevantes desde diferentes enfoques, inscritas en las ciencias sociales y económicas, y es un vehículo de difusión de resultados de investigaciones y ensayos.

Es una revista semestral, publicada por el Instituto de Estudios Sociales y Económicos – IESE, de la Facultad de Ciencias Económicas – FCE, de la Universidad Mayor de San Simón – UMSS.

Los artículos que se publican son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no reflejan necesariamente el pensamiento de la Universidad Mayor de San Simón



Revista *Búsqueda* © del Instituto de Estudios Sociales y Económicos IESE se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución -No comercial sin derivar- 4.0 International.

Correspondencia:

Revista *Búsqueda*, Instituto de Estudios Sociales y Económicos,
Edificio IESE, Paseo de la Autonomía, Campus UMSS,

Teléfono 591-4-4540204;

Email: busqueda@umss.edu

Web: <https://revistas.umss.edu.bo/index.php/busqueda/>

Casilla No 4973.

Cochabamba-Bolivia

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN SIMÓN

Rector	Julio Cesar Medina Gamboa
Vicerrector	Luis Gerardo Carvajal Soria
Director de Investigación Científica y Tecnológica	Ivan Fuentes Miranda
Director de Planificación Académica	Francisco Javier Baya Claros
Director de Interacción Social Universitaria	Jorge Erick Teran Teran
Director Administrativo Financiero	Nelson Bismark Mena Mena

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Decano	Alberto Humerez Montalvo
--------	--------------------------

INSTITUTO DE ESTUDIOS SOCIALES Y ECONÓMICOS – IESE

Director	Karl Hoffmann Barrientos
----------	--------------------------

Investigadores: Nelson Manzano Anzaldo, Fernando Salazar Ortuño, Tania Aillón Gomez, Wilmar Ascárraga Sejas, Lorgio Orellana Aillón, Fernando Suaznabar Claros, Alejandra Saravia López, Fernando Gonzales Fernandez, F. Pablo Grigoriú Monroy.

Auxiliares de Investigación: Wilson Kelvin Romero Maldonado; Fernanda Rivero Quiroga; Angel Miguel Alvarez Calicho; Moises Benjamin Flores Gallardo; Deyna Nogales Flores; Mariana Aguilar Reyes.

PRESENTACIÓN

El Instituto de Estudios Sociales y Económicos (IESE) de la Universidad Mayor de San Simón (UMSS) se ha consolidado como un referente en la investigación científica de las ciencias económicas, a nivel regional y nacional.

En esta ocasión, es imperativo rendir un merecido homenaje a tres maestros que ya no están con nosotros, pero siguen guiando los designios de la ciencia económica con sus sabios conocimientos inscritos en su obra perpetua: Roberto Valdivieso Castellón, Gustavo Rodríguez Ostría y Crecencio Alba Pinto.

Roberto Valdivieso Castellón

Economista, matemático y estadístico, Roberto Valdivieso Castellón estudió en la Normal de Sucre, donde se recibió como maestro en Matemáticas y Física. Luego ingresó en la Facultad de Economía y Finanzas de la UMSS, donde se graduó como Economista. Finalmente, realizó estudios de posgrado en Chile, especializándose en Estadística en el Centro Interamericano de Enseñanza de Estadística (CIENES) y completando otro Posgrado en Economía Agraria, en el Programa de Estudios Económicos Latinoamericanos (ESCOLATINA).

A su retorno a la UMSS en 1967, Valdivieso Castellón, junto a Samuel Soria y Fernando Vargas, fortalecieron la carrera de Economía con los conocimientos adquiridos en prestigiosas universidades del mundo, generando un verdadero proceso de cambio académico.

Desde 1991 y hasta 1993, Valdivieso Castellón dirigió el IESE, donde introdujo cambios importantes, rescatando los principios de la ciencia económica y creando un espacio propio para la investigación en esta ciencia. Además, se desempeñó como Decano meritorio de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociología.

Gustavo Rodríguez Ostría

Economista e historiador, Gustavo Rodríguez Ostría inició sus estudios de economía en la Universidad Católica de La Paz, pero debido al golpe de Estado de 1971, tuvo que suspenderlos. Cuando reabrieron las universidades, él regresó a Cochabamba para continuar sus estudios en la UMSS.

Se graduó como economista de la UMSS en 1977. En 1980, obtuvo la maestría en Ciencias Sociales de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) y en 1991 la maestría en Historia Andina en la misma institución.

Desde 1977 hasta 1995, Rodríguez Ostría fue docente de la UMSS, donde también dirigió el IESE, a partir del año 1989, para publicar la primera revista *Búsqueda*, con el concurso de destacados docentes como: Federico Aguiló, Gabriel Ponce y Oscar Zegada. Además, desempeñó el cargo de decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociología siendo parte de la creación del Centro de Estudios Superiores Universitarios (CESU) en 1992.

Crecencio Alba Pinto

Economista, Alba Pinto estudió en la UMSS, obteniendo su licenciatura en Economía en 1982. Luego, prosiguió con su formación posgradual en la Facultad de Posgrado en Ciencias del Desarrollo (CIDES) de la Universidad Mayor de San Andrés (UMSA), habiéndose titulado como Magíster Scientiarum (MSc) en Relaciones Económicas Internacionales e Integración.

Como profesor de la Facultad de Ciencias Económicas, Alba Pinto dictó materias relacionadas con el Desarrollo Económico y la Economía Internacional. Fue director del IESE de 1993 a 1994. Después de una breve interrupción, retornó al IESE en 1997 donde estableció un recordado récord académico como director en el periodo de 1997 hasta 2017.

Durante su gestión, que abarcó desde 1998 hasta 2012, el IESE se fortaleció en términos investigativos e institucionales, gracias a la cooperación internacional y la ejecución de proyectos académicos de investigación en el IESE. Ello ha permitido que se constituya en el centro de investigación en ciencias sociales, económicas y financieras de mayor tradición en el mundo académico regional.

El IESE es un referente de la investigación económica en la región. Su éxito es el resultado del trabajo académico de sus connotados directores, quienes han contribuido a profundizar el sendero de la investigación científica, logrando que el conocimiento teórico y práctico, esté encaminado necesariamente a la solución de problemas de la sociedad.

Karl Hoffmann Barrientos
DIRECTOR IESE

Presentación

5

*América Latina y El Caribe: Políticas Económicas para la Protección y Reactivación
Económica y Social Frente al COVID-19 en el 2020*

Wilmar Henry Ascárraga Sejas

8

*Cambios en la Composición de los Gastos en Alimentos del Área Rural del
Departamento de Cochabamba*

Fernando Gonzales Fernández

39

Desarrollo de la Billetera Móvil en Bolivia Estudio de Caso: Tigo Money

Fernando A. Suaznábar Claros

65

Sincronización de Ciclos Económicos en Bolivia 1990 - 2020.

Un Enfoque con Modelos Markov Switching y VAR Estructural

Eddy Suzo Poma, Benigno Caballero Claure y Rolando Caballero Martínez

99

*Pobreza y Desigualdad: Reconsideraciones de Elementos Teórico-Conceptuales en
Busca de Interpretaciones Alternativas*

Jorge Miguel Veizaga Rosales

132

Cavilaciones Acerca una Economía del Amor

Oscar J. A. Zegada Claure

153

América Latina y El Caribe: Políticas Económicas para la Protección y Reactivación Económica y Social Frente al COVID-19 en el 2020

Wilmar Henry Ascárraga Sejas¹

Recepción: junio 2023

Aceptación: octubre 2023

Resumen

El costo humano y económico del COVID-19 ha sido trágico, con más de 958,463 fallecidos y una contracción económica prevista del 9.4% del PIB para este año 2020 en América Latina y el Caribe, lo que la convierte en la peor recesión en los últimos 120 años. Esto plantea un enorme desafío que enfrentan los países, ya que aplanar la curva de contagio inevitablemente profundiza la recesión económica. Bolivia es el país más vulnerable ante el impacto de la epidemia de coronavirus entre los 31 países emergentes. Además, la propagación del virus puede causar una disminución en la demanda y, finalmente, conducir a trampas de estancamiento. En este contexto, se plantean las siguientes preguntas: ¿En qué medida implica aplanar la curva de contagios profundizar la recesión económica? ¿Son adecuadas las políticas económicas keynesianas para la protección y reactivación ante el COVID-19? ¿Qué política económica evitaría una trampa de estancamiento? ¿Cuál es el margen de la política fiscal y monetaria no convencional?

JEL: I18, E5, E62.

Palabras Clave: COVID-19, Políticas Económicas, Políticas de Contención, Política Fiscal, Bolivia.



Licencia: Cc By-Nc-Sa 4.0

Tipo De Licencia: Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional

Referencia: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

¹ Universidad Mayor de San Simón. Instituto de Estudios Sociales y Económicos  <https://orcid.org/0009-0004-5323-2208>

Latin America and The Caribbean: Economic Policies for the Protection and Economic and Social Reactivation Against COVID-19 in 2020

Abstract

The human and economic toll of COVID-19 has been tragic, with over 958,463 deaths and a projected economic contraction of 9.4% of the GDP for the year 2020 in Latin America and the Caribbean. This represents the worst recession in the last 120 years, posing a significant challenge for countries. Flattening the contagion curve inevitably exacerbates the economic recession. Among the 31 emerging countries, Bolivia stands out as the most vulnerable to the impact of the coronavirus epidemic. Moreover, the virus's spread can result in a decrease in demand and, ultimately, lead to stagnation traps. In this context, the following questions arise: To what extent does flattening the contagion curve imply a deepening of the economic recession? Are Keynesian economic policies suitable for protection and reactivation against COVID-19? What economic policies could prevent a stagnation trap? What is the scope for unconventional fiscal and monetary policies?

JEL: I18, E5, E62.

Keywords: COVID-19, Economic Policy, Containment Policies, Fiscal Policy, Bolivia.

Introducción

El COVID-19 ha generado el mayor colapso económico y social en los últimos 120 años (CEPAL, 2020a). Es una crisis sui generis. En primer lugar, debido a la magnitud de la emergencia sanitaria y al impacto generalizado que ha provocado. En segundo lugar, por la incertidumbre asociada a la duración de la emergencia sanitaria y a los efectos de un shock masivo de oferta y demanda que ha "contagiado" a todo el sistema económico mundial, cada vez más globalizado, lo que ha llevado a una recesión económica mundial en todas las latitudes, de manera simultánea y sin precedentes. En tercer lugar, destaca el papel de la política económica, que busca, por un lado, aplanar la curva de contagio y, por otro, reactivar cuanto antes la demanda agregada y minimizar los efectos de la recesión mundial. Nunca antes se había enfrentado a desafíos de tal envergadura, que han profundizado sus problemas estructurales, y en varios ámbitos: social, económico, sanitario, ambiental, etc. Esta disociación ha restado riqueza conceptual al análisis económico y ha mermado la capacidad predictiva de la mayoría de las teorías económicas. En tal contexto, surge la necesidad de reconciliar ambas esferas, partiendo de la premisa de que tal separación existe únicamente en el nivel del pensamiento económico y no así en los procesos cotidianos que dan vida a las relaciones económicas.

La batalla contra el COVID-19 tiene a la economía global enfrentando la peor recesión de los últimos 120 años. Lamentablemente, el contagio del coronavirus ha aumentado aceleradamente. Todavía en la fase ascendente y con cuarentenas poco exitosas, se observa una secuela de fallecidos y pérdida de ingresos de las familias. El costo humano y económico del COVID-19 ha sido trágico, con más de 958,463 fallecidos en el mundo y una contracción económica prevista del 9.4% para este 2020, lo que representa la peor recesión regional nunca antes vista. Esto se relaciona con un enorme desafío que enfrentan los países, ya que aplanar la curva de contagio inevitablemente profundiza la curva de recesión económica.

En la actualidad, los gobiernos de todo el mundo se enfrentan a una difícil disyuntiva entre detener la pandemia o detener la actividad económica. La secuencia de las acciones a tomar, así como su rapidez y severidad, son fundamentales para evitar que las economías caigan en una profunda recesión económica y sufran una gran pérdida de vidas. Cuanto antes se impongan medidas severas para frenar la expansión del virus y más

drásticas sean, mayor será el impacto económico a corto plazo y más rápida puede ser la contención de la pandemia.

Las medidas de contención de los contagios, como las restricciones a la movilidad o las cuarentenas, tendrán que imponerse nuevamente, más temprano que tarde, y con mayor severidad y celeridad. Al final, de todas maneras, se verán obligados a tomar estas medidas, pero existe una diferencia significativa en que, si se toman de inmediato, podrán contener la pandemia probablemente a un menor costo económico y social. Hacerlo ahora implica que todavía habrá recursos, infraestructuras y capacidades antes de que el sistema de salud colapse y todo se vuelva insostenible. Es cierto que el costo económico puede ser enorme, pero frente a una pandemia imparable en todo el mundo, especialmente en países con recursos limitados y una infraestructura hospitalaria deficiente, es la única opción viable y cuanto antes se haga, mejor. En este artículo, se abordarán los impactos, estrategias y políticas económicas que se están implementando para combatir el COVID-19 en el mundo y en Bolivia.

Resulta sumamente difícil diseñar políticas económicas frente al COVID-19 cuando aún persisten altos niveles de incertidumbre y la crisis sanitaria sigue en desarrollo o entra en su fase más crítica en países como Brasil, Colombia, México, Perú, Argentina y Chile, entre otros de la región de América Latina y el Caribe. Además, desde una perspectiva microeconómica, es quizás aún más complicado proponer respuestas de política orientadas a abordar la crisis sanitaria, económica y la interrupción de las cadenas de suministro en una región tan diversa que está experimentando de manera sincronizada los contagios y las muertes, pero de manera asimétrica los efectos económicos y sociales de la pandemia. Estos efectos dependerán de la capacidad del sistema de salud, la solidez fiscal y el grado de dependencia de cada economía de las actividades económicas más afectadas por la pandemia, como el turismo, el petróleo y la minería.

El mundo, al haber sido infectado por el COVID-19, ha implementado medidas de distanciamiento social y confinamiento orientadas a "aplanar la curva" y frenar la pandemia. Como sostiene Gourinchas (2020), junto a estas medidas, es necesario implementar otras que contengan la recesión económica, ya que aplanar la curva implica inevitablemente una recesión económica. En ambos casos, hacerlo a tiempo es fundamental.

En este contexto, las preguntas fundamentales son las siguientes: ¿En qué medida aplanar la curva de contagios implica profundizar la recesión económica? ¿Son adecuadas las políticas económicas keynesianas para la protección y reactivación frente al COVID-19?

América Latina y El Caribe: Políticas Económicas para la Protección y Reactivación Económica y Social Frente al COVID-19 en el 2020

¿Qué política económica evitaría una trampa de estancamiento? ¿Cuál es el espacio de la política fiscal y monetaria no convencional?

El artículo está estructurado bajo la hipótesis de que el mundo necesita actuar en ambos frentes: eliminar el virus y mitigar los impactos negativos en la vida de las personas al mismo tiempo. Los avances que se logren en estas áreas definirán la rapidez y la robustez de la recuperación económica. Por esta razón, en el artículo se analizan los desafíos, posibilidades y limitaciones de las políticas económicas para la protección y reactivación económica y social frente al COVID-19 en América Latina y el Caribe durante el 2020. La investigación se organiza de la siguiente manera: en la primera sección se analiza por qué América Latina se ha convertido en el epicentro del COVID-19. En la segunda sección se estudian los impactos del COVID-19 en América Latina. En la tercera sección se analizan las estrategias para superar la pandemia COVID-19 en el mundo. En la cuarta sección se realiza una revisión de la literatura relacionada con la pandemia COVID-19 y las políticas económicas para combatirla. En la quinta sección se analizan los desafíos, posibilidades y limitaciones de las políticas económicas para la protección y reactivación económica y social frente al COVID-19 en América Latina y el Caribe. Finalmente, en la séptima sección se presentan las principales conclusiones, recomendaciones e implicancias de políticas que se desprenden del análisis previo.

2. América Latina como Epicentro de la Pandemia: las Causas de la Propagación Exponencial del COVID-19

Un mercado en Wuhan (China) se convirtió en el epicentro del COVID-19 a fines de 2019. Entre enero y julio, los principales brotes de la enfermedad ocurrieron de manera sucesiva en países de Asia, Europa y América. El 12 de mayo de 2020, América Latina superó a Europa en número de casos, al registrar 1,74 millones de contagios frente a los 1,73 millones reportados en el viejo continente.

Entre los cinco factores que han convertido a América Latina en el epicentro de la pandemia en el mundo en poco más de cuatro meses, a pesar de tener ventajas como la distancia con el foco original y el tiempo para gestionar de mejor manera, ya que la enfermedad llegó a la región dos meses después, y una experiencia de 130 años en el manejo de enfermedades contagiosas, se pueden mencionar: a) Cuarentenas mal sincronizadas, b)

contagios importados, c) deficiencias en los sistemas de salud, d) mensajes poco claros, y e) alta informalidad en la economía.

En primer lugar, las cuarentenas mal sincronizadas por cuanto para que sean plenamente eficaces deben usarse en el momento adecuado puesto si se espera hasta tener muchos casos circulando en las calles, costará mucho más trabajo contener la propagación cuando ya está disperso. Pero en muchos países como Brasil y México, que ocupan el segundo y el octavo lugar en el ranking mundial de COVID-19, respectivamente, las medidas de aislamiento fueron tardías.

En segundo lugar, contagios importados, la fuerza con la que irrumpió el coronavirus en Europa -principalmente en Italia y España- generó un fuerte temor entre muchos latinoamericanos que residían en el Viejo continente, quienes optaron por regresar masivamente a sus países de origen y, en algunos casos, trajeron el virus con ellos. Ecuador es el caso más fehaciente al respecto. Los pacientes cero en Bolivia y Ecuador fueron conciudadanos que regresaron a sus países.

En tercer lugar, fallas en el sistema de salud, aunque muchos gobiernos latinoamericanos utilizaron los confinamientos para ganar tiempo y tratar de poner a punto sus sistemas de salud -en muchos casos pobremente dotados- se trataba de un objetivo cuesta arriba sobre todo cuando hay rezago de varios años que no se puede superar en unos meses, en términos de infraestructura hospitalaria y recursos humanos capacitados. Los países de la región gastan en promedio 2,2% del PIB en salud frente al 6% recomendado por la OPS, el gasto en salud en Alemania, la primera economía de Europa, es de 5.986 dólares per cápita al año, Brasil, el país con mayor gasto en la región, es de 1.282 dólares per cápita al año. Haití, el país más pobre de la región, 37 dólares per cápita al año. De acuerdo con la OPS, el 30% de los latinoamericanos no tienen acceso a la salud, el 21% no tienen un centro de salud cercano.

En cuarto lugar, un mensaje poco claro resulta problemático. Mantener a la población bien informada con mensajes claros y coherentes es, según los expertos, un elemento fundamental para que la lucha contra la pandemia funcione. Esto implica el uso correcto de las mascarillas y el cumplimiento de las instrucciones de distanciamiento social, medidas que en muchos países no se siguieron adecuadamente.

En quinto lugar, el estado precario de la economía de los países latinoamericanos es un elemento central para explicar por qué las medidas de confinamiento no han tenido los mismos resultados que en Europa. El alto grado de informalidad laboral ha agravado los efectos de la pandemia en los sectores más vulnerables de la población. En los últimos

América Latina y El Caribe: Políticas Económicas para la Protección y Reactivación Económica y Social Frente al COVID-19 en el 2020

años, se ha registrado un deterioro del PIB per cápita, así como un aumento en la informalidad laboral, que ahora afecta al 56% de los trabajadores. Algunas proyecciones estiman que, debido a la crisis generada por el coronavirus, en la región se podrían perder entre 5.4 y 18 millones de empleos, lo que elevaría el porcentaje de trabajo informal al 62% del total de empleos. Según el FMI (2018), Bolivia es el país con el mayor nivel de informalidad laboral en el mundo, alcanzando un 62.3%.

En el top ten del ranking global de COVID-19 con el mayor número de contagios se encuentran cinco países de América Latina: Brasil (segundo lugar), Perú (quinto lugar), Colombia (séptimo lugar), México (octavo lugar) y Chile (décimo lugar). Veamos brevemente las razones de la expansión del virus y por qué las cuarentenas no han reducido la propagación del COVID-19 en estos países. Entre los cuatro errores que convirtieron a Brasil en el epicentro de la pandemia, cabe mencionar: a) Bolsonaro minimizó la crisis, b) cuarentena irregular, c) sensación de falsa seguridad, d) tres ministros en poco más de 30 días. En el caso de Perú, las cuatro razones que explican por qué la cuarentena no impidió el aumento de los casos son las siguientes: i) alto número de pruebas, a mayor cantidad de pruebas, más casos diagnosticados, lo que permite aislar y dar seguimiento a los casos sospechosos y, de esta manera, frenar la propagación del virus, ii) cuarentena irregular, si bien Perú implementó la cuarentena pronto y de manera estricta, esta fue irregular y el mensaje de "quédate en casa" no se cumplió debido a que el 71% de la población económicamente activa en Perú trabaja en la economía informal y solo el 29% de los hogares pobres tiene refrigeradores, lo que los obliga a salir a trabajar y abastecerse de alimentos en los mercados, iii) aglomeraciones, los mercados se convirtieron en focos de contagio; por ejemplo, en el mercado de frutas de La Victoria en Lima, el 86% de sus vendedores se contagió. Los mercados, los bancos y el transporte público se convirtieron en puntos críticos de contagio. Paralelamente a la cuarentena, Perú puso en marcha uno de los programas económicos más grandes de la región, destinando el 10% del PIB para ayudar a las personas que habían perdido su trabajo y a las empresas. Una de las medidas incluía el pago de 223 dólares a los hogares más vulnerables, pero tuvieron que cobrarlos en persona debido a que solo el 38% de los peruanos tiene cuentas bancarias, lo que provocó largas filas que se convirtieron en aglomeraciones y fuentes de contagio del virus. La cuarta razón es el hacinamiento, incluso sin salir de casa, el contagio puede ser inevitable porque en muchos hogares pobres, el distanciamiento social no es posible. Según la Encuesta Nacional de Hogares de 2019, el 11.8% vive en hacinamiento, lo que ha resultado en que Perú no haya

podido aplanar la curva de contagios. Sin embargo, es importante reconocer que, de no haberse implementado las políticas de confinamiento, el saldo hubiera sido de mayor magnitud.

3. Impactos del COVID-19 en América Latina y El Caribe

El COVID-19 afecta a la región a través de cinco canales externos de transmisión:

i) La disminución de la actividad económica de sus principales socios comerciales y sus efectos. ii). La caída de los precios de las materias primas, principalmente los precios del petróleo, lo que aumenta los déficits gemelos. iii). La interrupción de las cadenas globales de valor. iv) La menor demanda de servicios turísticos. v) La intensificación de la aversión al riesgo y el empeoramiento de las condiciones financieras mundiales.

De acuerdo con la CEPAL (2020b), sumado a la recesión en la que se encontraba la región, el COVID-19 provocará la peor crisis en más de un siglo y de la historia: una caída del 9.1% en el PIB, con un 37.3% de las personas en situación de pobreza (231 millones), una reducción del 23.9% en el comercio exterior (el peor desempeño en 80 años), lo que provocará la pérdida de capacidades productivas y la reprimarización de la canasta exportadora, 98 millones en situación de pobreza extrema y una tasa de desempleo del 13.5%, con 44 millones de personas desocupadas. Esto conlleva riesgos de segmentación, precarización y polarización en los mercados laborales, una caída del PIB per cápita al nivel de 2010, un promedio de informalidad del 54%, y el cierre de 2.7 millones de empresas formales. Se prevé que la fuerte caída de la actividad económica para controlar la curva de contagios elevará la tasa de desempleo del 8.1% en 2019 al 13.5% en 2020. Se estima que la tasa de pobreza aumentará 7 puntos porcentuales en 2020, hasta alcanzar el 37.2%, mientras que la de extrema pobreza aumentará 4.5 puntos porcentuales, del 11.0% al 15.5%, lo que representa un incremento de 28 millones de personas. El índice de Gini podría aumentar con la pandemia entre el 1.1% y el 7.8%. Las últimas predicciones del FMI son aún más desalentadoras, ya que señalan una caída del PIB regional del 9.4%, con caídas de -11% en México, -9.1% en Brasil, -7.5% en Chile, -7.8% en Colombia y -13.9% en Perú.

La principal implicación del análisis es que, si no se aplanan la curva de contagio de la pandemia, no será posible reactivar la economía de los países. La reapertura económica requiere políticas nacionales que integren políticas de salud, políticas económicas y políticas sociales, con un aumento del gasto fiscal para controlar la pandemia y favorecer la reactivación y la reconstrucción. Esto debe llevarse a cabo de manera eficaz, eficiente y

equitativa, de modo que el gasto público destinado a la salud alcance al menos el 6% del PIB.

4. Estrategias para superar la pandemia COVID-19 en el mundo

En la literatura se proponen tres estrategias, no excluyentes ni inmediatas, para superar la pandemia: 1) encontrar una vacuna, 2) desarrollar inmunidad colectiva de manera natural, 3) cambiar permanentemente como sociedad para convivir con el virus.

La estrategia actual de aislamiento que tantos países han puesto en marcha no es sostenible a largo plazo, ya que el daño social y económico podría ser catastrófico. Sin embargo, si se levantan las medidas de distanciamiento social antes de tiempo, podrían dispararse los casos. En verdad, se estima que los efectos finales serán catastróficos, aunque no se sabe con certeza cuánto podría durar o detenerse esta pandemia. Mientras tanto, lo único que parece sensato en este panorama desalentador es la puesta en marcha de las políticas de contención del COVID-19, consistentes en cuarentenas, distanciamiento social, uso correcto de mascarillas, etc. Esto cobra aún más importancia en economías como las latinoamericanas, que arrastran problemas estructurales como la estructura productiva-exportadora primaria e informalidad, que podrían agravar y amplificar los impactos de la pandemia en el comercio internacional, el empleo, la pobreza y la desigualdad.

Mientras se desarrollan las vacunas, solo medidas como el distanciamiento social son clave para frenar la propagación del virus y amortiguar su impacto en los sistemas de salud. De esta manera, para los países que hayan alcanzado su pico de contagios, se evitará una segunda ola. Un estudio de la Universidad de Cambridge con un modelo matemático ha demostrado que una combinación de medidas de prevención como el uso de las mascarillas, el distanciamiento, el lavado constante de manos y cuarentenas, si fueran necesarias, reduciría drásticamente la propagación del virus, permitiendo aplanar las futuras olas de la pandemia y facilitando cuarentenas menos estrictas.

Dada la incertidumbre con respecto al origen, la evolución y las medidas para hacer frente al COVID-19, la gran cuestión es qué pasará cuando las cuarentenas o medidas de distanciamiento social se empiecen a levantar. Como sostiene Mark Woolhouse, profesor de epidemiología de enfermedades infecciosas en la Universidad de Edimburgo, "Tenemos un gran problema en cuanto a cuál debe ser la estrategia de salida y cómo vamos a salir de esto". Además, debido al tiempo requerido, las restricciones adoptadas y sus secuelas

sociales y económicas, que no tienen precedentes en tiempos de paz, afirma: "Esperar una vacuna no debe considerarse una estrategia. No lo es". El desafío científico y social es gigantesco; muchos países están evaluando cómo podría ser esa salida del gran confinamiento.

La segunda estrategia implica que un número suficiente de personas desarrolle inmunidad tras contraer la infección, deteniendo eficazmente su propagación sin colapsar el sistema sanitario. En el contexto actual, la inmunidad no se obtendría a través de una vacuna, sino al contraer la enfermedad: a medida que más personas se infecten, más personas se recuperarán y se volverán inmunes. Esto ayudaría a crear una resistencia y reduciría los brotes.

Uno de los aspectos contemplados en la estrategia del distanciamiento social intermitente es que, "en el momento en que estemos acercándonos a la saturación de los hospitales, nos volvamos a confinar para evitar llegar a ese punto". Este escenario plantea problemas de factibilidad política, según reflexiona Fernando Rodríguez, catedrático de Medicina Preventiva y Salud Pública de la Universidad Autónoma de Madrid (UAM). La continuación de estos ciclos de confinamiento seguirá dependiendo de los avances que se logren en tratamientos y vacunas.

La tercera estrategia consiste en cambiar el comportamiento de la sociedad para lograr tasas de contagio más bajas. Este enfoque implicaría que los individuos estén confinados durante ciertos períodos de tiempo y que puedan salir a realizar determinadas actividades en otros momentos, siempre con las adecuadas medidas de higiene sanitaria.

Las medidas de distanciamiento social han sido la piedra angular del esfuerzo global para combatir el COVID-19 (Gourinchas, 2020; Baldwin y Weder di Mauro, 2020) y la principal razón de la crisis económica que le siguió (Furman, 2020; Baldwin y Weder di Mauro, 2020). Las restricciones obligatorias desempeñaron un papel importante, especialmente en países como Francia e Italia, donde se impusieron bloqueos estrictos, pero la efectividad del distanciamiento social se basó en gran medida en la iniciativa individual y el cumplimiento voluntario (Maloney y Taskin, 2020).

La evidencia empírica sugiere que las medidas generalizadas de distanciamiento físico y de movilidad de la población tienen efectos positivos directos para frenar la propagación y reducir el factor (R_0). El número reproductivo (R_0) es una de las métricas más conocidas y utilizadas para seguir el ritmo del virus con crecimiento exponencial. Las medidas de supresión, como el distanciamiento social y el aislamiento, buscan reducir ese número. Si baja a 1, después de un tiempo, el brote entra en remisión y termina

América Latina y El Caribe: Políticas Económicas para la Protección y Reactivación Económica y Social Frente al COVID-19 en el 2020

eventualmente desapareciendo. Las simulaciones realizadas con modelos epidemiológicos indican que al reducir el R_0 se puede disminuir significativamente el número de muertes y, de esta manera, "aplanar la curva" de la infección (Flaxman, Mishra y Gandy, 2020).

Ante la crisis originada por la pandemia, muchos países se han enfrentado al "falso" dilema de política pública entre el impulso y el cumplimiento de las medidas de aislamiento y distanciamiento social, y la interrupción de la actividad productiva en sectores no esenciales (Baldwin y Weder di Mauro, 2020; ONU, 2020). A nivel mundial y a medida que la transmisión de la COVID-19 ha avanzado, el principal objetivo de los sistemas sanitarios del mundo, así como de América Latina y el Caribe, ha sido la adopción de un modelo de vigilancia epidemiológica que permita "aplanar la curva" de contagio, que tiene forma de campana, y aplanar la curva de la recesión, que tiene forma de "U" (Gourinchas, 2020; Hausmann, 2020).

Las medidas de distanciamiento social y aislamiento son efectivas y necesarias para contener el ritmo de transmisión y propagación del virus, y de esta manera, sirven para mitigar el impacto sobre los sistemas sanitarios. Sin embargo, estas medidas generan secuelas negativas que deben abordarse con políticas macroeconómicas anticíclicas y un restablecimiento gradual de las actividades productivas, en función de la puesta en marcha de las estrategias explicadas.

Del análisis realizado, se sabe que las políticas de distanciamiento son eficaces; sin embargo, en ningún país se ha determinado cuántas semanas de confinamiento son necesarias para que prácticamente no haya contagios. Eso se va aprendiendo en cada lugar, ya que depende de un conjunto de factores específicos de cada realidad social y económica. Algunos países intentaron aplicar una contención estricta, como Perú, con cuarentenas rígidas; otros adoptaron estrategias mixtas con menos restricciones, como Corea y Japón; y otros promovieron la inmunidad comunitaria, como Suecia (Keller, 2020).

5. Breve Revisión de la Literatura con Relación a la Pandemia COVID-19 y las Políticas Económicas para Combatirla

5.1 Cómo Aplanar la Curva de la Pandemia y de la Recesión Económica

Dado el ritmo con el que el COVID-19 se ha expandido en el mundo, la prioridad absoluta es evitar la saturación de la capacidad de los sistemas sanitarios. Se debe destinar todo el gasto público necesario para aumentar la capacidad del sistema sanitario, así como implementar el confinamiento y todas las medidas de distanciamiento social necesarias para aplanar la curva de contagios. Sin embargo, es importante reconocer que, a corto plazo, aplanar la curva de contagios implica profundizar la recesión económica.

En todo el mundo, las medidas de distanciamiento social y el confinamiento se han implementado con el objetivo de "aplanar la curva" y frenar la pandemia de COVID-19. Como sostiene Gourinchas (2020), junto con estas medidas, es necesario implementar otras que ayuden a contener la recesión económica, ya que aplanar la curva de contagios conlleva inevitablemente a una recesión económica. En ambos casos, tomar medidas a tiempo es fundamental debido a que la pandemia se ha clasificado como un "riesgo de disrupción" debido a su baja frecuencia y alto impacto, su escala impredecible y la propagación simultánea de la disrupción en la oferta, la demanda y la infraestructura logística. Esto provocará una contracción económica del 9,4% para el año 2020, siendo la peor recesión regional jamás vista.

De acuerdo con Gourinchas (2020), aunque no se puede evitar la recesión, se pueden tomar medidas para cortocircuitar los canales de transmisión del contagio económico, que incluyen: i) Mantener a los trabajadores contratados, aunque no estén trabajando, a través de transferencias temporales para que puedan seguir realizando pagos de suministros, alquileres, hipotecas, etc.; ii) Evitar el cierre de empresas mediante medidas de refinanciación de créditos, vacaciones fiscales y de seguridad social, moratorias en los pagos a acreedores y proveedores, o proporcionar asistencia financiera directa; y iii) Proporcionar al sistema financiero la liquidez necesaria.

5.2 “Shock” de Oferta Versus “Shock” de Demanda

El impacto económico inicial del COVID-19 presenta características de un shock de oferta, es decir, un problema relacionado con la producción. El cierre en China, que es la mayor fábrica del mundo y el punto de inicio de la mayoría de las cadenas globales de producción, ha provocado la paralización de los suministros y su transporte. Además, las medidas de distanciamiento social han impedido que muchos trabajadores acudan a sus empleos, lo que ha llevado a una interrupción en la producción y la prestación de servicios. Si esta situación fuera simplemente un período de inactividad temporal, como si todos nos fuéramos de repente de vacaciones, la capacidad productiva seguiría intacta al regresar. Sin embargo, existe el riesgo de que este shock de oferta, aunque severo, pueda traducirse en un severo shock de demanda y plantear una amenaza para la estabilidad financiera en ausencia de intervención pública. Esta situación podría desencadenar una crisis sistémica sin precedentes debido al riesgo disruptivo de la pandemia.

El riesgo de un colapso económico es una posibilidad real si no se produce una intervención estatal. Si las empresas no pueden generar ingresos, enfrentarán problemas de liquidez para pagar a sus empleados, proveedores y acreedores. Los trabajadores que pierdan sus empleos y los trabajadores autónomos que no puedan facturar experimentarán una disminución de sus ingresos, lo que resultará en un menor consumo y dificultades para cumplir con sus obligaciones financieras. Además, las empresas sufrirán pérdidas y reducirán sus inversiones, y algunas podrían verse obligadas a cerrar. Si los incumplimientos de pago aumentan, la solvencia de familias y empresas repercutirá en el sector financiero. Si las grandes empresas y los intermediarios financieros comienzan a vender activos para mantenerse a flote, el valor de esos activos financieros disminuirá y la solvencia de los bancos podría verse comprometida.

La pandemia del COVID-19 está llevando a la caída de la producción mundial y a una recesión económica global sin precedentes. Distinguir entre factores de oferta y demanda es difícil porque ambos conducen a caídas en la producción, por lo que no podemos diferenciarlos solo de los datos del PIB. La evidencia encuentra un papel importante para ambos tipos de perturbación, pero diferentes estudios llegan a conclusiones diferentes sobre cuál es más importante.

¿Por qué es importante conocer el origen de la recesión? Porque las políticas que funcionan bien en una recesión impulsada por la oferta no necesariamente funcionan si la

recesión es impulsada por una caída de la demanda. Las políticas que impulsan la oferta no serán efectivas si la recesión es el resultado de una demanda insuficiente. La investigación encuentra que la política monetaria (como el ajuste de las tasas de interés) y el gasto público (política fiscal) son más efectivos para hacer frente a las recesiones originadas por la demanda agregada. La política monetaria puede aumentar la producción en una recesión impulsada por la oferta, pero esto se produce a costa de una mayor inflación (Blanchard, 2006). El gasto público es más poderoso en las recesiones impulsadas por la escasez de demanda porque reduce la capacidad de la empresa excedente creada por la baja demanda (Ghassibe y Zanetti, 2020). En cambio, otros autores concluyen que la demanda puede de hecho reaccionar de forma exagerada al shock de oferta y conducir a una recesión de demanda deficiente (Guerrieri et al., 2020). En realidad, dado que tanto las medidas de confinamiento (oferta) como la incertidumbre sobre la evolución de la pandemia reducen la demanda, se combinan choques de "oferta" y "demanda" en la explicación del origen de la recesión (Baldwin y Weder di Mauro, 2020; Brinca et al., 2020) y, por consiguiente, en las políticas económicas para combatirla.

Dos cuestiones fundamentales están relacionadas con relación al origen de las recesiones y sus implicancias políticas: i) ¿Son las políticas económicas keynesianas adecuadas para la protección y reactivación ante el COVID-19?, ii) ¿Qué política económica evitaría una trampa de estancamiento?

5.3 ¿Son las políticas económicas keynesianas adecuadas para la protección y reactivación ante el COVID-19?

De acuerdo con Keynes, la crisis económica surge repentina y violentamente debido a una insuficiente demanda efectiva que se traduce en una caída abrupta en las expectativas de los rendimientos futuros de las inversiones. Cuando la confianza, tanto de los inversionistas como de los consumidores, es presa del pesimismo y la incertidumbre, la inversión, el empleo y el consumo se desploman. ¿Qué hacer? Keynes propone tres medidas complementarias entre sí para recuperar la confianza perdida. Dos tienen un enfoque fiscal y la tercera, uno monetario. La primera consiste en brindar poder de compra a quienes tienen menores ingresos, ya que gastan todo lo que ganan, preservando cierto nivel de demanda efectiva y de capacidad productiva activa. La segunda promueve un activismo fiscal en sectores que tienen un alto encadenamiento laboral y productivo.

América Latina y El Caribe: Políticas Económicas para la Protección y Reactivación Económica y Social Frente al COVID-19 en el 2020

Perdomo (2020) sostiene que el alcance de las medidas fiscales keynesianas está seriamente restringido por tres razones que se conjuran. En primer lugar, evitar que la capacidad productiva caiga significativamente requiere que las personas se encuentren físicamente para producir, vender y comprar. Esto va en contra de las medidas de distanciamiento social que reducen las tasas de contagio y de mortalidad asociadas a la pandemia.

En segundo lugar, los gobiernos requieren de un poderoso músculo presupuestal, uno que no se tenía antes del COVID-19 cuando ya se hablaba de un enfriamiento de la economía mundial, ni tampoco se tendrá en el corto y mediano plazo con la caída previsible de la recaudación tributaria, producto de la menor actividad económica interna y externa. Esta presión fiscal sobre los gobiernos podría aliviarse por unos meses mientras las empresas puedan seguir pagando sueldos e impuestos, de manera que el gobierno pueda ocuparse de quienes perdieron sus ingresos por el aislamiento social. Pero, como ya lo dejan saber los empresarios, pronto tendrán que decidir si pagan la nómina o los tributos.

En tercer lugar, un mayor endeudamiento público, al que ya se acude, se hará a un alto costo tanto por el deterioro generalizado en las calificaciones de riesgo como por la elevada tasa de cambio. Esto nos expone a un nuevo contagio, esta vez financiero entre las economías emergentes y en desarrollo, ya excesivamente endeudadas antes del COVID-19.

Podemos ahora referirnos a la medida monetaria de Keynes, que él mismo considera necesaria y también insuficiente: brindarle liquidez a la economía. Lo evidente será reducir las tasas de interés, de modo que se reduzca el costo de las empresas y hogares al acudir al crédito.

Perdomo (2020) concluye que Keynes no puede sacar a la economía de esta crisis económica mundial, aunque sus medidas sí ayudarán a recuperarse una vez que pase la pandemia. Hoy, las teorías de Keynes no son para una economía mundial que está en cuidados intensivos por COVID-19, sino para una que ya salió de la UCI y necesita recuperarse.

5.4 ¿Qué Política Económica Evitaría una Trampa de Estancamiento?

Fornaro y Wolf (2020) señalan varias razones por las cuales el shock de oferta es solo el inicio y ponen énfasis en la dimensión global del problema, la retroalimentación de círculo vicioso (doom loop) entre oferta y demanda, y la posibilidad de que emerja una

trampa de estancamiento, en la que las expectativas pesimistas se conviertan en una profecía auto-cumplida. Los multiplicadores económicos son también intertemporales: una menor inversión debido a una menor demanda en el día de hoy implica un deterioro de la productividad en el futuro, y esas malas expectativas de futuro amplifican el impacto económico en el presente. La política monetaria puede estimular hasta cierto punto, a partir del cual la trampa de liquidez requiere de una política fiscal agresiva para salir del embrollo. ¿Qué intervenciones políticas pueden evitar que ocurra una trampa de estancamiento? Poco puede hacer la política monetaria convencional, ya que la tasa de política está limitada por el límite inferior cero. Afortunadamente, la política fiscal, y en particular las políticas que sostienen la inversión, pueden ser de ayuda. Imagine que el gobierno reacciona al brote de coronavirus subsidiando la inversión de las empresas o iniciando un programa de inversión pública. Si este cambio es lo suficientemente grande, desaparece el equilibrio de la trampa de estancamiento. En términos económicos, esto significa que una intervención política suficientemente agresiva para sostener la inversión puede descartar trampas de estancamiento. Sin embargo, una intervención tímida no hará el trabajo.

6. Políticas Económicas para la Protección y Reactivación Económica y Social Frente al COVID-1

Es sumamente difícil delinear políticas económicas frente al COVID-19 cuando aún existen altos niveles de incertidumbre y la crisis sanitaria está en desarrollo o entrando en su fase más crítica en países como Brasil, Colombia, México, Perú, Argentina y Chile, entre otros de la región de ALC. Asimismo, desde una perspectiva microeconómica, es quizás aún más difícil proponer respuestas de política orientadas a enfrentar la crisis sanitaria, económica y la disrupción de las cadenas de suministro para una región tan heterogénea que está padeciendo de manera sincronizada los contagios y muertes y, de manera asimétrica, los efectos económicos y sociales de la misma, que dependerán de: la capacidad del sistema de salud, la solvencia fiscal y la mayor o menor dependencia de cada economía de las actividades económicas más golpeadas por la pandemia, tales como el turismo, el petróleo y la minería.

En el análisis de las políticas económicas para enfrentar el COVID-19 conviene distinguir dos etapas. La primera etapa, orientada a la protección, se caracteriza por fuertes restricciones a la oferta laboral, consistentes con una cuarentena generalizada de la población para aplanar la curva de contagios. En una segunda etapa, orientada a la

América Latina y El Caribe: Políticas Económicas para la Protección y Reactivación Económica y Social Frente al COVID-19 en el 2020

reactivación económica, se levantan gradualmente buena parte de estas restricciones, pero con un nivel de actividad económica muy disminuido.

A diferencia de China, Singapur, Taiwán, Hong Kong y Corea del Sur, así como los países de la zona Euro que están en proceso de desescalada y entrando en fases de reactivación económica y de flexibilización de las medidas de distanciamiento social y el aislamiento, en ALC -actualmente el epicentro de la pandemia después de los Estados Unidos- se está librando la batalla para vencer la crisis sanitaria, en un momento que la CEPAL (2020b) ha calificado de “debilidad de su economía y de vulnerabilidad macroeconómica”, ya que la tasa de crecimiento del PIB regional disminuyó del 6% al 0,2% en el decenio 2010-2019, y el período 2014-2019 fue el de menor crecimiento desde la década de 1950 (0,4%). En este sentido, antes del inicio de la pandemia, ALC ya mostraba síntomas de una segunda “década perdida”, que vino a ser profundizada por el COVID-19.

Ante esta situación, la primera línea de respuesta de política pública consiste en aplicar una política contracíclica para contrarrestar los efectos de la pandemia. Blackman, et al. (2020) acertadamente señalan que lo primordial es salvar vidas, es decir, enfocar la política pública sanitaria en la contención/mitigación de la pandemia.

Asimismo, es importante proteger al mercado de trabajo y compensar los ingresos de los trabajadores que carecen de trabajo decente. En ALC, uno de cada dos trabajadores subsiste en la informalidad y las pérdidas de ingresos se deben compensar con transferencias monetarias directas, suspensión o reducción de los pagos de contribuciones de servicios de agua, gas y electricidad. También, es necesario implementar reformas creíbles de eficiencia del gasto para brindar apoyo a las pymes y facilitar el acceso al crédito al sector informal en condiciones más favorables, con el objetivo último de aumentar el espacio fiscal.

Si bien las medidas anunciadas por los países de la región han sido numerosas y se han centrado en contener el contagio a través de las cuarentenas y en lograr la recuperación económica de manera que no implique riesgos de nuevos brotes o contagios, el alcance de estas ha sido modesto. Nuguer y Powell (2020) han señalado que, si se compara el coste de las medidas anunciadas en ALC con el de países desarrollados, las diferencias son significativas, ya que en ALC el coste promedio es una cuarta parte (4,1% del PIB y 2,7% si no se incluye el apoyo financiero a las pymes) del coste promedio de las medidas sanitarias y económicas en los países desarrollados (16,3% del PIB), y más de 40% del PIB en el caso de Italia.

Son muy pocas las economías de la región que poseen el espacio fiscal para desarrollar programas de apoyo equivalentes a dos dígitos del PIB. Chile tiene un programa equivalente al 15,1% del PIB, 11,1% en Perú y 8% en El Salvador. Este gasto está destinado a programas diseñados para compensar temporalmente la pérdida de ingresos de los hogares y para inyectar liquidez a las empresas (3,6% del PIB), más que para atender la emergencia sanitaria (0,5%) (Nuguer y Powell, 2020).

Elgin et al. (2020), por otra parte, han señalado que las circunstancias inéditas de la pandemia han llevado a los países a abandonar el dogma de mantener el equilibrio fiscal y concluyen que el nivel de gasto ha sido extraordinario. En efecto, como sostienen Barbosa et al. (2020), existe evidencia que sugiere que las políticas de austeridad prolongan las recesiones y aumentan la pobreza y la desigualdad. La gran lección de la Gran Depresión de los años 30 del siglo pasado es que los gobiernos no deben seguir políticas de austeridad en tiempos difíciles (Ocampo, 2005; Panizza, 2013). A nivel global, el gasto fiscal frente a la pandemia ha sido, en promedio, del 3,7% del PIB, el 2,4% del PIB en América Latina y el 6,7% del PIB en los países ricos. De hecho, los datos muestran una correlación negativa entre el tamaño de las medidas de políticas anunciadas por los países de la región y sus niveles de deuda bruta al inicio de la pandemia, lo que muestra que existe un menor espacio para las políticas.

6.1 Desafíos de políticas de ALC frente al COVID-19

El COVID-19 presenta grandes desafíos para ALC en políticas económicas, con el fin de asegurar los fondos necesarios para combatir la pandemia y minimizar los efectos sociales y económicos, manteniendo al mismo tiempo la sostenibilidad fiscal.

Como mencionamos anteriormente, los gobiernos de todo el mundo se enfrentan a una difícil disyuntiva entre detener la pandemia o detener la actividad económica. La secuencia de las acciones a tomar, así como su rapidez y severidad, son fundamentales para evitar que las economías caigan en una profunda recesión económica y sufran una gran pérdida de vidas. Para reducir los contagios y evitar el colapso de los sistemas de salud nacionales, el distanciamiento y el aislamiento social se convierten en medidas esenciales en cualquier estrategia de salud pública.

Es por ello que las medidas de política y gestión fiscal se encuentran en la vanguardia de las políticas globales para mitigar y reducir los efectos de la pandemia. Por un lado, es prioritario asignar mayores fondos presupuestarios de manera rápida al sector

América Latina y El Caribe: Políticas Económicas para la Protección y Reactivación Económica y Social Frente al COVID-19 en el 2020

de la salud para hacer frente a las crecientes demandas. Para mantener a la población aislada socialmente y, de este modo, reducir la propagación del virus, los países deben implementar transferencias masivas, oportunas y temporales. Esta necesidad es aún más apremiante en América Latina, ya que más del 50% de la fuerza laboral trabaja en la economía informal, lo que significa que una gran parte de los trabajadores carece de la infraestructura necesaria para el trabajo remoto y no tiene acceso a las redes formales de protección social. En consecuencia, es crucial que se les proporcione asistencia económica de forma digital.

Como si fuera poco, la gestión fiscal en ALC es deficiente debido a los abultados y crecientes déficits fiscales, que tienden a no ahorrar en periodos de bonanzas, lo que limita el espacio fiscal para enfrentar la crisis.

Para aplanar la curva de contagios de la pandemia, las políticas de distanciamiento social son una respuesta de la política económica (tanto fiscal como monetaria) dirigida a salvar vidas, pero desafortunada e inevitablemente profundizan la recesión económica. Las medidas de distanciamiento social han sido la piedra angular del esfuerzo global para combatir el COVID-19 (Gourinchas, 2020; Baldwin y Weder di Mauro, 2020), y son la razón principal de la crisis económica que le siguió (Furman, 2020; Baldwin y Weder di Mauro, 2020). En este sentido, como sostienen Pineda et al. (2020), es evidente que las políticas fiscales contracíclicas tradicionales, como el fomento del consumo o el aumento de la inversión, pierden sentido en el contexto de la pandemia, ya que hay poco que se pueda hacer para reducir la recesión económica durante un período de cuarentena general.

En esta etapa, la política fiscal debe centrarse en dos objetivos principales: i) asignar recursos suficientes al sector salud para que pueda hacer frente a la emergencia sanitaria y ii) proporcionar "alivio" a los hogares, especialmente a los más vulnerables, e implementar medidas para proteger a las empresas que los emplean a fin de evitar despidos masivos. Al diseñar estas políticas de apoyo a hogares y empresas, es importante garantizar que los apoyos introducidos sean temporales, ya que las políticas fiscales de apoyo a hogares suelen presentar dificultades para ser revertidas. Estas medidas de política económica son importantes no solo porque salvan vidas, reduciendo el costo económico y social de la pandemia a corto plazo, sino también porque, si se toman a tiempo, conducen a una menor pérdida total de actividad económica y deterioro fiscal a mediano y largo plazo, lo que permite un retorno más rápido al crecimiento económico y a la sostenibilidad fiscal.

En resumen, los gobiernos se enfrentan a tres grandes desafíos. El primero es aplanar la curva de contagios a través de las políticas, lo que implica aumentar la severidad de la recesión económica. El segundo desafío se relaciona con serias restricciones de financiamiento, la capacidad del sistema de salud y el contexto institucional, lo cual limita las opciones de política pública para responder a la pandemia. El tercer desafío es el secuenciamiento: ¿cuál es el orden en el que se deben ejecutar las diferentes acciones y cuándo se debe pasar de una fase a la otra? Este es el orden de la exposición en el resto del artículo.

6.2 Espacios, Posibilidades y Límites de las Políticas de ALC Frente al COVID-19

De acuerdo con la CEPAL (2020c), el espacio fiscal de la región está fuertemente condicionado por la persistencia de los déficits y la acumulación de deuda en los años previos a la crisis. La acumulación de déficits fiscales en América Latina (con un promedio del 2,7% en la última década) aumentó la deuda pública bruta de los gobiernos centrales, que en 2019 promedió el 44,8% del PIB, un incremento de 15 puntos porcentuales respecto a su mínimo del 29,8% del PIB en 2011. Asimismo, el aumento en el pago de intereses aumentó del 1,7% del PIB en 2010 al 2,5% del PIB en 2018, mientras que el gasto de capital se redujo del 3,9% del PIB en 2010 al 3,2% del PIB en 2018, lo cual, en conjunto, ha restringido aún más el ya debilitado espacio fiscal de la región.

En resumen, con la fuerte caída en el precio de las materias primas, la persistencia de los déficits, el aumento de la deuda y el pago de intereses, así como el aumento del gasto y la disminución de los ingresos tributarios directos e indirectos (debido al cierre temporal de empresas o a las moratorias en el pago de impuestos sobre la renta), el espacio fiscal en la región se ha reducido considerablemente. En estas circunstancias, la implementación de nuevos impuestos o el aumento de los impuestos existentes no parece una medida viable. Además, la capacidad de endeudamiento en la región es baja en general (excepto en Chile y Perú), por lo que los primeros esfuerzos deberían centrarse en lograr una gestión eficiente del gasto público, reasignar partidas presupuestarias y evitar gastos superfluos. También es necesario ampliar el espacio fiscal mediante la emisión de deuda interna y la participación de los bancos centrales, aunque esto puede conllevar ciertos riesgos para la estabilidad macroeconómica a mediano plazo.

América Latina y El Caribe: Políticas Económicas para la Protección y Reactivación Económica y Social Frente al COVID-19 en el 2020

En el caso de América Latina, para lograr los objetivos de ampliar el espacio fiscal y garantizar la sostenibilidad de la deuda, no basta con aplicar solo los instrumentos convencionales de política fiscal. También es necesario acceder a fuentes de financiamiento multilaterales para inyectar liquidez en el sistema económico y prevenir posibles crisis financieras o de balanza de pagos.

Por lo que respecta a la política monetaria, los bancos centrales han reaccionado rápidamente, reduciendo las tasas de interés y las tasas de encaje legal bancario. Sin embargo, las medidas convencionales de política monetaria podrían tener efectos limitados durante la crisis del COVID-19. En circunstancias normales, la reducción de la tasa de política monetaria por parte del banco central puede disminuir el costo de financiamiento para las empresas. No obstante, debido a las restricciones y las medidas de cuarentena que siguen vigentes, junto con la incertidumbre sobre la magnitud y la duración del impacto, la inversión privada podría no ser muy sensible a tasas de interés más bajas. Los bancos centrales de la región están inyectando liquidez en los mercados mediante la compra de deuda pública o privada con el fin de estabilizar las tasas a las que se financian tanto el sector público como el sector privado. Colombia ha sido el primer país en adquirir bonos públicos y privados, mientras que Chile ha comprado únicamente bonos privados. México ha implementado recortes sustanciales en su tasa de interés y gradualmente, los países de la región están considerando la posibilidad de incursionar, al igual que Estados Unidos y Europa, en programas de expansión cuantitativa, los cuales funcionarán siempre y cuando exista expectativa de demanda y margen de inflación para llevarlos a cabo.

Como se mencionó anteriormente, la mayoría de los países de América Latina y el Caribe ingresaron a la actual crisis con un margen de maniobra limitado para aplicar medidas fiscales, monetarias y externas convencionales. Además, gran parte de ese margen de maniobra ya ha sido utilizado en los últimos meses, lo que podría obligar a algunos países a recurrir a medidas menos convencionales para evitar consecuencias permanentes de un impacto negativo que será temporal y disruptivo debido a su baja frecuencia y alto impacto, a su escala impredecible y a la propagación simultánea de la disrupción en la oferta, la demanda y la infraestructura logística.

6.3 Medidas y Acciones de Política Económica para la Protección y Reactivación Económica y Social Frente al COVID-19

En el análisis de las políticas económicas para enfrentar el COVID-19, es conveniente distinguir dos etapas. La primera etapa, orientada a la protección, se caracteriza por fuertes restricciones a la oferta laboral, las cuales son consistentes con una cuarentena generalizada de la población con el objetivo de aplanar la curva de contagios. En la segunda etapa, orientada a la reactivación económica, se levantan gradualmente muchas de estas restricciones, aunque la actividad económica se mantiene en niveles muy bajos. Las políticas requeridas para cada uno de estos contextos son distintas. Durante la primera etapa, no es posible estimular el empleo ni el consumo, dado que en realidad el trabajo está prohibido en la mayoría de las actividades y los hogares se enfocan principalmente en adquirir alimentos.

En la segunda etapa, se permite el trabajo, pero el consumo y la demanda agregada siguen siendo bajos. El objetivo en la primera etapa es ayudar a los hogares y las empresas a sobrellevar las barreras impuestas por las medidas sanitarias y el confinamiento. En la segunda etapa, se busca estimular el crecimiento económico mediante instrumentos convencionales y no convencionales de las políticas económicas (ver tabla 1).

Como argumenta Izquierdo et al. (2020), mientras la región se encuentre en el túnel, la primera prioridad es abordar la pandemia y minimizar los costos económicos de la crisis. Reducir las importantes pérdidas de ingresos de los hogares pobres e informales se convierte en una responsabilidad humanitaria. Asimismo, prevenir la destrucción del tejido productivo y del capital humano, tanto en niños y jóvenes como en trabajadores, resulta fundamental para acelerar la recuperación una vez que se salga del túnel. No obstante, entre el conjunto de políticas destinadas a impulsar el crecimiento, algunas tienen más posibilidades, por su naturaleza, de generar un crecimiento económico más rápido y una disminución más veloz del desempleo en el corto plazo. Ejemplos de estas políticas incluyen la reasignación de gastos hacia la infraestructura, debido a su efecto multiplicador y a la reducción de costos no salariales en la creación de empleos.

América Latina y El Caribe: Políticas Económicas para la Protección y Reactivación Económica y Social Frente al COVID-19 en el 2020

Tabla 1

América Latina y el Caribe: Medidas de Política Económica de protección y reactivación económica y social implementadas frente al COVID-19, 2020

Medidas de restricción y monitoreo de viajeros de zonas afectadas por el COVID-19	Cuarentenas totales o parciales con acuerdos laborales que incluyen medidas legales para teletrabajo, reducción de horas de trabajo, introducción de horarios flexibles, vacaciones adelantadas y protección a los trabajadores de los despidos.
Prohibiciones de vuelo (desde y hacia países específicos) y cierre de fronteras	Protección de la fuerza laboral y de los ingresos mediante apoyo salarial para compensar pérdidas de ingresos con pagos adelantados, subsidios salariales o a través del fortalecimiento del seguro de desempleo. Suspensión o reducción de los pagos de contribuciones de servicios de agua, gas y electricidad o a fondos de pensiones privados.
Aprendizaje a distancia y educación en el hogar (con asimetrías en la conectividad). Distanciamiento social con cierre de restaurantes, bares, cines, promoción del teletrabajo y reducción del horario de oficina	Protección social para reducir el impacto social en los pobres mediante subsidios, transferencias de efectivo o pagos adelantados, programas sociales y mecanismos de protección social.
Fortalecimiento de la capacidad del sector de la salud en cuanto a camas, hospitales móviles y suministros médicos: la infraestructura de salud en la región esta fragmentada y es insuficiente (poco más de dos camas por cada 1.000 personas).	
Medidas monetarias, fiscales y sociales para evitar el colapso del sistema económico	
Medidas monetarias y financieras para preservar la liquidez de los bancos, apoyar el comercio y abordar deudas públicas y privadas: reducción de tasas de interés de los bancos centrales y apertura de líneas de crédito especiales, emisión de préstamos adicionales, ampliación de los plazos para el reembolso de los créditos (consumidores y empresas) o extensión de hipotecas.	
Medidas fiscales que incluyen la flexibilidad para redirigir presupuestos estatales, proceder a la desgravación fiscal, retrasar los plazos de presentación de declaraciones de impuestos o exenciones de impuestos para ciertos sectores económicos: los ministros de finanzas deberán reorganizar los presupuestos y buscar financiamiento adicional para canalizar recursos hacia medidas urgentes a corto plazo. La Argentina, Bahamas, y el Uruguay han implementado paquetes fiscales que van del 0.6% a más del 10% del PIB si se incluyen las garantías estatales a créditos.	
Medidas para preservar la capacidad productiva y crear condiciones para la reactivación de la actividad económica a través de mecanismos de liquidez para empresas, en particular para las pymes.	
Medidas de expansión de los sistemas de protección social para llegar a trabajadores subempleados o autónomos, jóvenes, mujeres, niños y personas mayores.	

Fuente: Elaboración Propia con base en CAF (2020), CEPAL (2020) y SELA (2020).

6.3.1 Medidas y Acciones de Política Fiscal

En la actualidad, los gobiernos se enfrentan a dos limitaciones para proporcionar un mayor alivio a través de la política fiscal. En primer lugar, es posible que el tamaño de los paquetes fiscales deba ser más reducido, lo que podría acarrear mayores riesgos macroeconómicos.

Según Izquierdo, Pessino y Vuletin (2018), existen considerables ineficiencias técnicas en el gasto público que equivalen hasta al 4,4% del PIB regional.

Teniendo en cuenta estas dos limitaciones, ¿qué pueden hacer los gobiernos de la región para abordar los problemas generados por el coronavirus? La primera línea de acción en el ámbito sanitario debería centrarse en la contención y la mitigación del coronavirus mediante la reactivación del gasto en salud para lograr una prevención, detección, tratamiento y contención efectivos. El principal desafío en esta fase inicial es evitar el colapso de la infraestructura de salud. El objetivo en esta primera etapa, en lo que respecta a los medios de vida, es ayudar a los hogares y las empresas a sobrellevar las barreras impuestas por las medidas sanitarias y de confinamiento.

En este sentido, varios países de la región han implementado medidas como transferencias a los hogares, líneas de crédito para las empresas, compensaciones salariales para los trabajadores cuyas empresas han experimentado una disminución en sus ingresos y reducciones o aplazamientos de los impuestos laborales y otras contribuciones a la seguridad social. El tiempo determinará si estas medidas han funcionado como apoyo a la liquidez, con una menor carga para la sostenibilidad, o como subsidios, con una presión significativamente mayor sobre las ya tensas cuentas fiscales.

En la tabla 2 se presenta un resumen de las medidas aplicadas a nivel de país. El gasto en transferencias con respecto al PIB fue en promedio del 1,8%, en contraste con el 4,2% y el 5,8% en Brasil y Chile, respectivamente. En el caso de Bolivia, alcanzó el 1,5% del PIB. Dado el contexto actual y la amplia lista de necesidades, América Latina y el Caribe debe avanzar decididamente para buscar fondos con el propósito de financiar un conjunto muy riguroso de políticas en coordinación con las políticas monetarias y financieras.

Blanchard o Raghuram Rajan, y las organizaciones mundiales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), concuerdan en que habrá una recesión global y que el estímulo fiscal será necesario. El Financial Times aboga por una respuesta fiscal agresiva y globalmente coordinada y advierte de que un estímulo fiscal pequeño y que llegue demasiado tarde puede tener consecuencias nefastas.

América Latina y El Caribe: Políticas Económicas para la Protección y Reactivación Económica y Social Frente al COVID-19 en el 2020

Tabla 2

América Latina y el Caribe: Medidas de política fiscal ante el COVID-19, 2020

	Transferencias a familias	Reducción/ postergación de impuestos laborales y contribuciones a la seguridad social	Reducción/ postergación de otros impuestos	Líneas de crédito a las firmas	Postergación de Servicios de Deuda	Compensaciones salariales a empleados
Argentina	X	X		X	X	X
Las Bahamas		X	X	X	X	X
Barbados	X	X		X	X	X
Belice		X		X	X	X
Bolivia	X		X	X	X	
Brasil	X	X	X	X	X	X
Chile	X	X	X			X
Colombia	X		X		X	
Costa Rica	X	X	X		X	
Ecuador	X	X	X		X	
El Salvador	X		X		X	
Guatemala	X	X	X	X		
Haití	X		X		X	X
Honduras	X		X		X	
Jamaica			X	X		X
México	X		X		X	
Panamá	X		X			
Paraguay	X		X	X	X	
Perú	X		X	X	X	
República Dominicana	X		X	X		X
Trinidad y Tobago	X			X	X	X
Uruguay	X	X	X	X	X	X
Venezuela	X	X		X		

Fuente: Elaboración Propia con base en BID (2020) y CAF (2020).

De manera similar a la crisis financiera global, las políticas monetarias no convencionales (o las medidas directas de política monetaria) también pueden contribuir a contrarrestar el choque negativo, sobre todo en lugares donde la transmisión de la política de tasa de interés (un mecanismo más indirecto) es débil. Los bancos centrales tienen diferentes instrumentos y mandatos legales, y pueden enfrentar obstáculos para ampliar la liquidez a distintos tipos de agentes o para comprar diferentes clases de activos. Puede que los bancos centrales deban considerar cuidadosamente cómo utilizar esos instrumentos y si es adecuado realizar ajustes en los marcos legales para adquirir una mayor flexibilidad. Por ejemplo, el banco central de Colombia ya ha comenzado a adquirir bonos del gobierno y del sector privado en los mercados secundarios, mientras que otros están evaluando la posibilidad de modificar la legislación para hacer lo mismo. El 19 de marzo de 2020, la

Reserva Federal de Estados Unidos estableció acuerdos tipo swap del dólar con varios bancos centrales, incluyendo los de Brasil y México, por un valor de hasta US\$ 60.000 millones y con una duración mínima de seis meses.

El BCB implementó instrumentos con el objetivo de preservar niveles adecuados de liquidez, mantener bajas tasas de interés, garantizar el funcionamiento de la cadena de pagos y asegurar la estabilidad financiera. Además, brindó un importante respaldo para facilitar el acceso del sector productivo y las familias a créditos, con tasas de interés históricamente bajas. Bolivia desplegó uno de los mayores impulsos monetarios y fiscales, alcanzando casi el 24% del PIB, entre ambos, solo por debajo de Brasil (26%). Los impulsos monetarios representaron un 19% del PIB; la cifra más alta en la región (Elgin et al., 2020).

De acuerdo con Cadena et al. (2020), la manera de reiniciar las economías nacionales durante la crisis del coronavirus implica reconocer las diferencias entre regiones y sectores. Así, contar con una comprensión de la estructura económica de cada región permite a los gobiernos identificar rápidamente lugares donde la reanudación de las actividades es viable. Para lograrlo, deben evaluar tanto el riesgo de transmisión del virus como la importancia económica relativa de cada sector en la economía; de esta manera, los gobiernos pueden acelerar el regreso de las personas a sus empleos y garantizar los medios de subsistencia. Por ejemplo, las autoridades podrían definir la importancia utilizando métricas como el nivel de empleo total, los puestos de trabajo vulnerables o la contribución a la economía.

Conclusiones e Implicancias de Política

El COVID-19 ha desencadenado el mayor colapso económico y social de los últimos 120 años, una crisis sui generis. En primer lugar, destaca por la magnitud de la emergencia sanitaria y su impacto generalizado. En segundo lugar, la incertidumbre prevalece debido a la duración de la emergencia sanitaria y a los efectos de un masivo choque de oferta y demanda que ha "contagiado" a todo el sistema económico mundial, cada vez más globalizado. A través de las cadenas globales de suministro, esto ha conducido a una recesión económica global en todas las latitudes, de forma simultánea y sin precedentes. En tercer lugar, se destaca el papel de la política económica y de las políticas públicas, que buscan, por un lado, aplanar la curva de contagio y, por otro, reactivar la demanda agregada lo antes posible y minimizar los efectos de la recesión mundial. Nunca antes se habían

América Latina y El Caribe: Políticas Económicas para la Protección y Reactivación Económica y Social Frente al COVID-19 en el 2020

enfrentado desafíos de tal envergadura, que han profundizado los problemas estructurales en varios ámbitos: social, económico, sanitario, ambiental, entre otros.

El costo humano y económico del COVID-19 ha sido trágico, con más de 958.463 fallecidos y una contracción económica estimada del 9,4% para este año 2020, marcando la peor recesión regional jamás vista. Esto se relaciona con el gran desafío que enfrentan los países, ya que aplanar la curva de contagios inevitablemente profundiza la curva de recesión económica.

El mundo necesita actuar en ambos frentes: eliminar el virus y mitigar los impactos negativos en las vidas de las personas, al mismo tiempo. Los avances que se logren en estas áreas definirán la rapidez y la robustez de la recuperación económica. Bolivia es, de entre 31 países emergentes, el más vulnerable ante el impacto de la epidemia de coronavirus (Tolosa, 2020).

Desde que existen registros históricos, la COVID-19 representa el shock económico más severo que ha vivido el país. Durante los años 1929-1932, la tasa de crecimiento per cápita anual promedio cayó a -8,20% (Peres, 2018) y en 1983 fue del -5,96%. Para este año 2020, el Banco Mundial predice un crecimiento del -5,9%, lo que implicaría un -8,1% en términos per cápita.

En el análisis de las políticas económicas para enfrentar el COVID-19, es conveniente distinguir dos etapas. La primera etapa, orientada a la protección, se caracteriza por fuertes restricciones a la oferta laboral, consistentes con una cuarentena generalizada de la población para aplanar la curva de contagios. En una segunda etapa, orientada a la reactivación económica, se levantan gradualmente muchas de estas restricciones, pero la actividad económica se mantiene en niveles muy bajos. Las políticas requeridas para cada uno de estos contextos son diferentes. En la primera etapa, no es posible estimular el empleo ni el consumo, ya que el trabajo está prohibido en la mayoría de las actividades y los hogares consumen principalmente alimentos. En la segunda etapa, se puede trabajar, pero el consumo y la demanda agregada siguen siendo bajos. El objetivo en la primera etapa es ayudar a los hogares y las empresas a sobrellevar las barreras impuestas por las medidas sanitarias y de confinamiento. En la segunda etapa, se trata de estimular el crecimiento económico mediante instrumentos convencionales y no convencionales de las políticas económicas orientadas a la reactivación económica.

En resumen, los gobiernos se enfrentan a tres grandes desafíos. El primero consiste en aplanar la curva de contagios a través de políticas que implican un incremento en la severidad de la recesión económica. El segundo desafío radica en las serias restricciones de financiamiento, la capacidad limitada del sistema sanitario y el contexto institucional, lo que restringe las opciones de política pública para abordar la pandemia. El tercer desafío es de secuenciación: ¿cuál es el orden en el que se deben ejecutar las diferentes acciones y cuándo se transita de una fase a la otra? América Latina y el Caribe tienen un margen fiscal limitado y acceso restringido a los mercados financieros, gran parte del cual ya ha sido utilizado en los últimos meses, lo que obliga a recurrir a medidas menos convencionales de política económica.

La principal implicación de este análisis es que, si no se logra aplanar la curva de contagios de la pandemia, no será posible reactivar la economía de los países. Por el contrario, existe el riesgo de una crisis sistémica sin precedentes debido a la disrupción simultánea en la oferta, la demanda y la infraestructura logística, y la inoperancia de los instrumentos tradicionales de la política económica. La primera prioridad es atender la pandemia y limitar los costos económicos de la crisis. Reducir las fuertes pérdidas de ingresos de los hogares pobres e informales es una obligación humanitaria. Evitar la destrucción del tejido productivo y del capital humano, tanto en niños y jóvenes como en trabajadores, es clave para una recuperación más rápida. Sin embargo, dentro del conjunto de políticas que impulsen el crecimiento, algunas tienen más posibilidades naturales de generar un crecimiento económico más rápido y una reducción más veloz del desempleo a corto plazo, como la reasignación de gastos hacia la infraestructura.

Para avanzar a la siguiente etapa y reanudar las actividades económicas, es necesario evaluar tanto el riesgo de transmisión del virus como la importancia económica relativa de cada región y sector en la economía, basándose en una comprensión de la estructura económica y utilizando métricas como el empleo total, los empleos vulnerables o la contribución a la economía. De esta manera, los gobiernos pueden salvaguardar las vidas y los medios de vida.

Referencias Bibliográficas

- Baldwin, R., & Weder di Mauro, B. (Eds.). (2020). *Economics in the time of COVID-19*. CEPR Press. <https://cepr.org/publications/books-and-reports/economics-time-covid-19>
- Barbosa, N., Bortz, P., Capraro, S., Moreno-Brid, J. C., Ocampo, J. A., Vera, L., & Vernengo, M. (2020). América Latina frente al Gran Apagón. *El País*.
- Blackman, A., Ibáñez, A. M., Izquierdo, A., Keefer, P., Mesquita Moreira, M., Schady, N., & Serebrisky, T. (2020). *La Política Pública frente al COVID-19: Recomendaciones para América Latina y el Caribe*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Brinca, P., Duarte, J., & Faria e Castro, M. (2020). Measuring sectoral supply and demand shocks during COVID-19. *COVID Economics*, Issue 20. CEPR Press.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2020). *Resumen principales medidas de política económica, monetaria y financiera de cara a la emergencia causada por la pandemia global COVID-19*. Documento inédito.
- Cadena, A., Child, F., Craven, M., Ferrari, F., Fine, D., Franco, J., & Wilson, M. (2020). Cómo reiniciar las economías nacionales durante la crisis del coronavirus. *McKinsey*.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (2020). From the Great Lockdown to the Great Meltdown: Developing Country Debt in the Time of COVID-19. *Trade and Development Report Update*.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2020a). *Panorama fiscal de América Latina y el Caribe 2020*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2020b). *América Latina y el Caribe ante la pandemia del COVID-19: Efectos económicos y sociales*. Informe Especial COVID-19, No. 1. Santiago de Chile: CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2020c). *Dimensionar los efectos del COVID-19 para pensar en la reactivación*. Informe Especial COVID-19, No.2. Santiago de Chile: CEPAL.
- Eichenbaum, M., Rebelo, S., & Trabandt, M. (2020). The Macroeconomics of a Pandemic. *NBER Working Paper* 26882.

- Elgin, C., Basbug, G., & Yalaman, A. (2020). Economic policy responses to a pandemic: Developing the COVID-19 economic stimulus index. *COVID Economics: Vetted and Real-Time Papers* (3).
- Flaxman, S., Mishra, S., & Gandy, A. (2020). Reporte 13: Estimación del número de infecciones y el impacto de las intervenciones no farmacéuticas para COVID-19 en 11 países europeos. *Imperial College London*.
- Fornaro, L., & Wolf, M. (2020). COVID-19 coronavirus and macroeconomic policy. *Technical Report*, CEPR.
- Furman, J. (2020). Protecting people now, helping the economy rebound later. En Baldwin & Weder di Mauro (Eds.), *Mitigating the COVID Economic Crisis: Act Fast and Do Whatever It Takes* (pp. 31). CEPR Press.
- Fondo Monetario Internacional (FMI). (2018). *Shadow economies around the world: What did we learn over the last 20 years?* International Monetary Fund working papers, African Department.
- Ghassibe, M., & Zanetti, F. (2020). *State dependence of fiscal multipliers: The source of fluctuations matters*. University of Oxford Working Paper.
- Gourinchas, P. O. (2020). Flattening the pandemic and recession curves. En Baldwin & Weder di Mauro (Eds.), *Mitigating the COVID Economic Crisis: Act Fast and Do Whatever It Takes* (pp. 31). CEPR Press.
- Hausmann, R. (2020). *Aplanar la curva del COVID-19 en los países en desarrollo*. Project Syndicate.
- Izquierdo, A., C. Pessino y G. Vuletin, eds. (2018). Mejor gasto para mejores vidas: cómo América Latina y el Caribe puede hacer más con menos. *Serie Desarrollo en las Américas*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Keller, A. (2020). Berkeley conversations-Nordics and COVID19: Public health, economic, & policy responses [Archivo de video]. *Youtube*. <https://www.youtube.com/watch?v=n1NTfVGFmIc>
- Nuguer, V., y Powell, A. (2020). *Informe macroeconómico de América Latina y el Caribe 2020*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Ocampo, J. A. (2005). A broad view of macroeconomic stability. En *Desde el Consenso de Washington hacia una nueva gobernancia global* (pp. 24-25). UN Department of Economic and Social Affairs.

Cambios en la Composición de los Gastos en Alimentos del Área Rural del Departamento de Cochabamba

Fernando Gonzales Fernández¹

Recepción: junio 2023

Aceptación: octubre 2023

Resumen

El presente estudio examina los cambios en los patrones de gastos en alimentos de familias campesinas en la zona rural de Cochabamba entre los años 2000, 2011 y 2021. Utilizando datos secundarios de las Encuestas de Hogares publicadas por el Instituto Nacional de Estadística, se revela un incremento en la compra de carnes, frutas y lácteos, así como un aumento proporcional en gaseosas y productos envasados. Se destaca la tendencia a sustituir trigo y quinua por arroz y fideos. Se compara el gasto alimentario entre familias de bajos ingresos y moderados, encontrando que las primeras tienden a adquirir productos con menor valor nutricional. Estos hallazgos sugieren cambios significativos en las preferencias de consumo en las últimas dos décadas en la región.

JEL: F18, Q56, C22.

Palabras Clave: Patrón de Consumo alimentario, Gastos alimentarios, Soberanía Alimentaria, Cochabamba.



Licencia: Cc By-Nc-Sa 4.0

Tipo De Licencia: Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional

Referencia: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

¹ Universidad Mayor de San Simón. Instituto de Estudios Sociales y Económicos  <https://orcid.org/0000-0002-1794-4679>

Changes in the Composition of Food Expenditures in Rural Areas of Cochabamba

Abstract

The study examines changes in food spending patterns among rural peasant families in Cochabamba between 2000, 2011, and 2021. Using secondary data from the National Institute of Statistics' Household Surveys, it reveals an increase in purchases of meats, fruits, and dairy, as well as a proportional rise in sodas and packaged products. The trend of substituting wheat and quinoa with rice and noodles is highlighted. Food spending is compared between low-income and moderate-income families, with the former tending to purchase lower-nutritional-value products. These findings suggest significant changes in consumption preferences over the past two decades in the region.

JEL: F18, Q56, C22.

Keywords: Food Consumption Patterns, Food Expenditure, Food Sovereignty, Cochabamba.

Introducción

El propósito del presente estudio es llevar a cabo una comparación del gasto en alimentos consumidos en el interior de los hogares de familias campesinas residentes en el área rural de Cochabamba. Este enfoque se dirige a la identificación de indicios que puedan señalar un cambio en el patrón de consumo alimentario de dichas familias. Se ha llevado a cabo una comparación de los gastos en el consumo de distintos grupos de alimentos a lo largo de tres años: 2000, 2011 y 2021, utilizando datos del Instituto Nacional de Estadística correspondientes a esos años (Instituto Nacional de Estadística, 2000, 2011, 2021).

La investigación se estructura en tres secciones fundamentales: La primera sección presenta un resumen del contexto teórico, el cual se aborda desde la perspectiva de la teoría microeconómica. En la tercera sección se exponen los resultados del análisis de la información obtenida de las Encuestas de Hogares del INE, los cuales han sido procesados utilizando el software STATA 17. Finalmente, en la última sección, se lleva a cabo una discusión detallada de los resultados obtenidos.

2. Sustento Teórico

La primera necesidad de los individuos es la supervivencia, que implica la preservación de su estado de salud física y mental. Este aspecto condiciona cualquier otra necesidad humana. Por lo tanto, es evidente la importancia que tienen los alimentos y la salud en la vida cotidiana, ya que posibilitan el desarrollo pleno de actividades físicas y mentales (Maslow, 1991).

Investigaciones a nivel internacional (Aggarwal et al., 2011) (Darmon & Drewnowski, 2015) coinciden en que las personas de bajos ingresos suelen percibir los precios de los alimentos como un obstáculo para su consumo. De ahí que los hogares con mayores niveles de ingresos y educación tienden a consumir alimentos más saludables, como legumbres, frutas y vegetales (Mullie et al., 2010).

Algunos estudios (Meléndez et al., 2010) proporcionan evidencia de que el entorno influye en las preferencias de consumo de los hogares. Por lo tanto, las decisiones de consumo en el hogar se ven influenciadas por factores del entorno, ya sean de índole social, cultural o económica. Esto implica que los patrones de consumo en estos entornos tienden a ser similares. Si las elecciones de consumo se centran en alimentos con bajo aporte nutricional pero alto contenido proteico, esto resultará en un aumento del gasto en dichos

Cambios en la Composición de los Gastos en Alimentos del Área Rural del Departamento de Cochabamba

productos, así como en un incremento de la obesidad, el sobrepeso y otras afecciones relacionadas con una alimentación inadecuada.

Los hábitos y las prácticas alimentarias tienden a experimentar cambios gradualmente cuando las condiciones ecológicas, socioeconómicas y culturales de la familia permanecen estables a lo largo del tiempo (Morón & Schejtman, 1997).

Los principales factores que influyen en los patrones de consumo incluyen los ingresos, los cambios sociodemográficos, la incorporación de servicios en la alimentación (componente terciario) y la influencia de la publicidad (Morón & Schejtman, 1997). Además de estos factores, se deben considerar aspectos nutricionales, psicológicos, culturales y religiosos relacionados con el consumo alimentario.

A pesar de las suposiciones de que los consumidores actúan de manera lógica al adquirir alimentos, en realidad, no siempre tienen una conciencia clara de las razones que motivan sus decisiones. Incluso cuando son conscientes de sus motivaciones básicas, es posible que los consumidores no estén dispuestos a revelarlas. Algunas de estas necesidades se pueden satisfacer simplemente mediante la adquisición y el consumo de productos alimenticios, por lo que el proceso de toma de decisiones comienza cuando una necesidad susceptible de ser satisfecha a través del consumo se vuelve lo suficientemente fuerte como para motivar al individuo (Varian, 2006).

La teoría neoclásica de la demanda del consumidor analiza el comportamiento de elección de un individuo que obtiene utilidad o satisfacción del consumo de bienes, dado un conjunto presupuestario limitado que es determinado por precios y gastos exógenos. Parte del supuesto de que los consumidores poseen información completa acerca de las opciones disponibles y que utilizan esta información para categorizar y evaluar sus elecciones antes de seleccionar los bienes o servicios para consumir. En última instancia, el consumidor opta por un conjunto de bienes que maximice su utilidad, lo que puede ser observado en el mercado (Okrent & Alston, 2011).

La demanda es uno de los conceptos fundamentales en Economía, ya que constituye la base de todas las actividades económicas. La demanda de bienes surge de la utilidad o satisfacción generada por el consumo de dichos bienes. El estudio de la utilidad se basa en supuestos básicos o axiomas sobre el comportamiento de los consumidores en general. Estos axiomas establecen que cada individuo se esfuerza por maximizar su utilidad o satisfacción personal, sujeta a ciertas restricciones (Tewari & Singh, 2003).

En el análisis empírico, a menudo se parte del supuesto de que existen funciones de demanda, anticipando que la ley de la demanda y otras propiedades se mantendrán. La teoría microeconómica proporciona un conjunto de supuestos fundamentales sobre las preferencias del consumidor individual, a menudo denominados axiomas de elección. A partir de estos axiomas de elección se puede deducir la existencia de una función de utilidad, que ofrece una forma conveniente de representar el comportamiento del consumidor. Además, la existencia y las propiedades de las funciones de demanda pueden deducirse de la maximización restringida de la utilidad, que se deriva de los axiomas fundamentales sobre las preferencias individuales (Lusk et al., 2013).

3. Métodos

3.1 La Encuesta de Hogares

La Encuesta de Hogares es una de las varias encuestas puntuales de hogares realizadas por el Instituto Nacional de Estadística (INE) en el marco del Programa de Mejoramiento de las Encuestas y Medición sobre Condiciones de Vida (MECOVI), una iniciativa respaldada por el Banco Mundial.

Esta serie de encuestas se inició en 1999 con las Encuestas de Hogares del Programa MECOVI (1999-2002). Posteriormente, se dio paso a la Encuesta Continua de Hogares (2003-2004), y actualmente se continúa con la realización de la Encuesta de Hogares (2005-presente, con la excepción del año 2010 debido a limitaciones de financiamiento). Todas estas encuestas mantienen características similares en su metodología y enfoque.

La última edición de este tipo de encuestas es la Encuesta de Hogares 2021, que sigue la misma metodología que sus predecesoras. Su objetivo principal es proporcionar información sobre las condiciones de vida de los hogares mediante la recopilación de datos socioeconómicos y demográficos de la población boliviana. Estos datos son fundamentales para la formulación, evaluación y seguimiento de políticas, así como para el diseño de programas de acción en el ámbito social.

La Encuesta de Hogares recopila información en las áreas social y económica sobre diversos temas, que incluyen las características generales de los hogares y sus miembros, migración, salud, educación, empleo, ingresos no laborales, gastos en consumo, gastos no alimentarios, equipamiento del hogar y vivienda. Además, esta encuesta está diseñada para

Cambios en la Composición de los Gastos en Alimentos del Área Rural del Departamento de Cochabamba

recopilar datos a nivel nacional, abarcando tanto áreas urbanas como rurales de los nueve departamentos del país (INE, 2022).

Aunque las encuestas de hogares tienen otros propósitos específicos, tradicionalmente han sido utilizadas para llevar a cabo estudios alimentarios de diversas naturalezas, principalmente relacionados con el análisis del consumo y los efectos de factores condicionantes. La metodología de las encuestas de hogares implica la realización de encuestas a una muestra representativa de hogares o consumidores a lo largo de un año. Es común que estas metodologías se apliquen en sectores tanto urbanos como rurales del territorio nacional, lo que permite distinguir entre los patrones de consumo en áreas rurales y urbanas, así como en ciudades de tamaño intermedio y grandes urbes. Para garantizar la representatividad de la muestra, se lleva a cabo una estratificación del universo considerando hogares de diversas ubicaciones y, a su vez, de diferentes estratos de ingresos.

La información recopilada refleja principalmente los gastos que realizan los hogares o familias en una variedad de bienes y servicios. Estos datos no se limitan únicamente a la alimentación, sino que abarcan todos los demás gastos. Además, se recopila información sobre el tamaño y la composición de los hogares o familias. En estas encuestas, se recopila información sobre las cantidades físicas adquiridas y los precios de los productos. A partir de estos datos, se calculan los gastos correspondientes a cada uno de los bienes y servicios. Es importante destacar que estas encuestas no están específicamente diseñadas para estimar el consumo alimentario. Principalmente, recopilan información sobre gastos en bienes y servicios de diversas naturalezas.

Para la realización de este documento, se han desarrollado y calculado indicadores que resultan pertinentes para el análisis del gasto en alimentos:

- Composición del gasto en alimentos por estratos de gastos familiares, los cuales pueden considerarse estimados de los ingresos por hogares.
- Proporción del gasto total que representa el gasto en alimentos. Esta proporción, evaluada según estratos de gastos o ingresos, evidencia de manera clara la disminución del porcentaje del gasto en alimentos a medida que aumentan los ingresos o el gasto del hogar.
- La composición del gasto en alimentos proporciona información valiosa para determinar las características de la canasta alimentaria. Al presentarse esta composición por estratos de ingresos, se permite un análisis de las particularidades de la canasta alimentaria en los sectores de bajos ingresos o de bajos recursos, los

cuales suelen requerir una mayor atención por parte de las políticas, programas e intervenciones relacionadas con la alimentación y la nutrición.

- Al acompañarse la información del tamaño de la familia o del hogar por estratos, es posible calcular los gastos por persona, tanto en alimentos como en sus componentes correspondientes.
- Un aspecto que se destaca en la mayoría de las encuestas, por no decir en todas, es la tendencia a que, a medida que aumenta el gasto familiar o del hogar (presumiblemente debido al incremento de los ingresos), se observa un crecimiento más pronunciado en la compra de alimentos preparados o en el consumo de alimentos fuera del hogar.

Indudablemente, las encuestas de presupuestos y gastos familiares o de hogares proporcionan información valiosa, pero es importante tener en cuenta que también presentan limitaciones que deben ser consideradas de manera adecuada en los análisis correspondientes. Su metodología se orienta hacia otros objetivos que no están directamente relacionados con aspectos alimentarios y nutricionales. Sin embargo, la información adicional que brindan es valiosa, y es posible introducir modificaciones en su metodología para obtener datos más directamente vinculados con la alimentación y la nutrición, aprovechando la experiencia previa en este campo.

El hecho de que estas encuestas se realicen con muestras representativas y de manera periódica ofrece la ventaja de obtener información específica para diversas áreas a un costo relativamente bajo.

3.2 Determinación del Gasto Total y el Gasto en Alimentos

Para determinar el gasto promedio en alimentos de los hogares rurales dedicados a la agricultura en la región de Cochabamba, se utilizaron los datos de gastos proporcionados por los encuestados en los módulos "Gastos en alimentación dentro del hogar" y "Gastos en alimentos y bebidas consumidas dentro y fuera del hogar" de la Encuesta de Hogares correspondiente a los años 2000, 2011 y 2021. Este análisis abarcó todos los alimentos consumidos por el hogar, independientemente de su origen, lo que incluye los alimentos adquiridos en el mercado (incluyendo las comidas compradas fuera del hogar para ser consumidas en el hogar o en otros lugares), los alimentos producidos en el propio hogar y aquellos recibidos como pago en especie, trueque, donación o regalo.

Cambios en la Composición de los Gastos en Alimentos del Área Rural del Departamento de Cochabamba

En el cálculo de los gastos totales se tuvieron en cuenta los gastos relacionados con la vivienda, lo que comprende los alquileres pagados por las familias, así como los alquileres autovalorados por las familias que son propietarias de sus viviendas. Sin embargo, se excluyeron los gastos destinados a la ampliación y renovación de viviendas de propiedad del hogar, ya que se consideran inversión en formación bruta de capital fijo, al igual que la adquisición de nuevas viviendas. Además, se excluyeron los gastos relacionados con la compra de joyería y diversas cuotas de pago, ya que se consideran gastos de inversión. El proceso de análisis se llevó a cabo siguiendo los siguientes pasos:

- Paso 1: Conversión de la información de gastos a un periodo de referencia uniforme (mes). El primer paso implicó la conversión de los datos registrados con diversas frecuencias (diaria, cada dos días, bisemanal, semanal, quincenal, mensual, trimestral, semestral y anual) a un periodo de referencia uniforme, que en este caso fue el mes.
- Paso 2: Agregación de las variables de gasto. El segundo paso consistió en la agregación de las variables de gasto relacionadas con los artículos alimentarios, así como aquellas vinculadas a educación, artículos no alimentarios, vivienda y, finalmente, la variable de gasto total.
- Paso 3: Detección y corrección de valores extremos. En el tercer paso, se llevaron a cabo procedimientos para detectar y corregir los valores extremos. El enfoque se centró únicamente en los valores extremos superiores, sin considerar los valores extremos inferiores.
- Paso 4: Resumen y organización. El cuarto paso comprendió la presentación de las estimaciones resultantes en términos de medidas resumidas de tendencia central y posición relativa. Estas cifras se expresaron en bolivianos por mes y en porcentaje.

Los datos detallados se refieren al área rural de Cochabamba, específicamente a aquellas familias cuya actividad económica principal es la agricultura. Para este análisis, se aplicó el factor de expansión de la encuesta de hogares. La estructura del gasto en artículos alimentarios se divide en el gasto en alimentos dentro del hogar y fuera del hogar, destacando su relación con el gasto total.

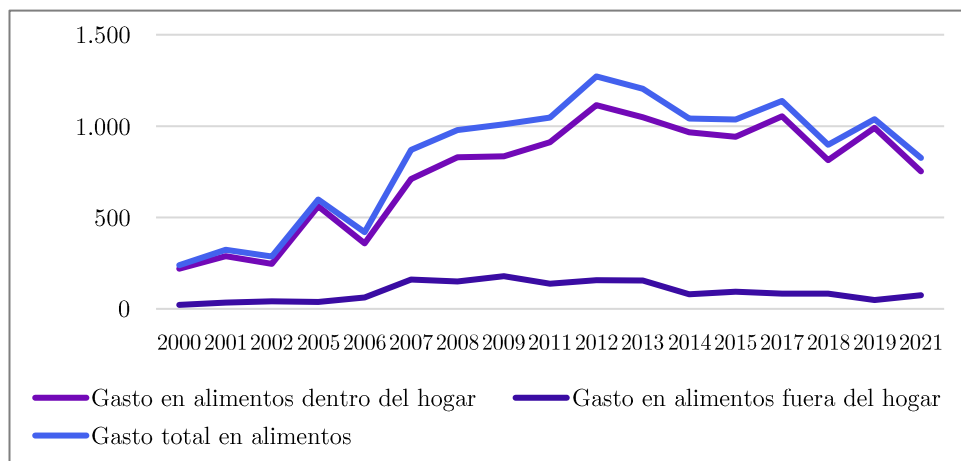
4. Resultados y Discusión

4.1 Gastos de Consumo Alimentario en las Familias Campesinas Rurales de Cochabamba

En esta sección se analizan los cambios en los Gastos Totales, los gastos en bienes alimentarios dentro del hogar y los gastos en bienes alimentarios fuera del hogar, centrándose en las familias campesinas que residen en la zona rural de Cochabamba. Los datos utilizados provienen de las encuestas de hogares realizadas entre los años 2000 y 2021.

Entre el año 2000 y el 2021, se observa un incremento en los gastos corrientes en alimentos dentro del hogar, que pasaron de 220 bolivianos al mes en el año 2000 a alcanzar un pico de 1115 bolivianos en el año 2012. Sin embargo, a partir de ese año, se evidencia una tendencia decreciente, llegando a 752 bolivianos en el 2021 (Ver figura 1 y tabla 1).

Figura 1
Cochabamba Rural. Evolución de los Gastos Alimentarios



Nota: Las tablas y figuras de este informe son de elaboración propia, elaborados con información procesada de las distintas Encuestas de Hogares publicadas por el INE en www.ine.gob.bo

Cambios en la Composición de los Gastos en Alimentos del Área Rural del Departamento de Cochabamba

En cuanto a los gastos en alimentación fuera del hogar, se observa que comenzaron en 22 bolivianos en el año 2000 y experimentaron un aumento hasta alcanzar 179 bolivianos en 2009. A partir de entonces, comenzaron a mostrar una tendencia descendente, llegando a un promedio de 74 bolivianos en el año 2021 (Ver figura 1 y tabla 1).

En relación a los gastos totales en alimentos de las familias que trabajan en el campo en las zonas rurales de Cochabamba, estos tuvieron un promedio de 240 bolivianos en el año 2000. Experimentaron un crecimiento constante hasta alcanzar los 1,272 bolivianos en 2012. Posteriormente, comenzaron a disminuir gradualmente, llegando a 1,038 bolivianos en 2019 y 826 bolivianos en 2021.¹

Con el fin de evitar una carga excesiva en el análisis, se ha reducido la base de datos a tres años representativos del período de estudio: 2000, 2011 y 2021. Al analizar los gastos totales y la proporción de gastos en alimentos con respecto al gasto total, se presenta en la figura 2. Se observa que la proporción promedio fue del 51% en el año 2000, aumentó al 56% en el año 2011 y finalmente disminuyó nuevamente al 52% en el año 2021. Esto indica que apenas ha habido cambios en la proporción del gasto en alimentos en un período de 20 años de análisis. Según la ley de Engel, esto sugiere que la posición económica de los trabajadores del campo que residen en sus zonas de trabajo no ha experimentado cambios significativos en las últimas dos décadas².

Para llevar a cabo el análisis siguiente, la población se ha dividido en tres grupos según su tipo de ingreso (gasto total), con el propósito de examinar la composición del gasto en alimentos en cada uno de estos grupos. El grupo 1 comprende a las personas con menores ingresos, el grupo 2 a aquellos con ingresos intermedios, y el grupo 3 a los que tienen mayores ingresos.³

¹ Se debe considerar que los datos del 2021 están contaminados por el efecto COVID19, por lo que se debe tomar en cuenta ese detalle a la hora de analizar la evolución de estos datos.

² La ley de Engel indica que “cuando el nivel de ingreso de los consumidores se ve aumentado, la proporción del ingreso gastado en alimentos crece a un ritmo menor que el porcentaje dedicado a otros bienes” (Varian, 2006). Cuando las personas han alcanzado un nivel de vida en el cual sus necesidades fundamentales o básicas están satisfechas y garantizadas, entonces, los aumentos que se verifiquen en su nivel de ingreso, no conllevarán incrementos proporcionales en el gasto de bienes alimentarios

³ El criterio para realizar la división es meramente estadístico, se ha dividido la población en tres grupos según sus gastos totales, y estos son los tres grupos usados en este análisis.

Tabla 1
Evolución de los Gastos Alimentarios

Año	Gasto en alimentos dentro del hogar	Gasto en alimentos fuera del hogar	Gasto total en alimentos
2000	219.84	21.76	238.93
2001	288.32	35.23	322.92
2002	246.20	41.79	286.42
2005	560.96	38.00	598.96
2006	357.66	62.19	419.84
2007	709.73	160.25	869.99
2008	830.09	149.63	979.08
2009	835.13	178.78	1,009.72
2011	912.46	136.82	1,046.60
2012	1,114.67	157.20	1,271.87
2013	1,048.65	155.20	1,204.47
2014	965.52	79.14	1,040.94
2015	942.21	94.42	1,036.63
2017	1,053.83	83.15	1,137.38
2018	813.92	83.06	896.98
2019	989.99	48.46	1,038.45
2021	752.17	74.11	826.28

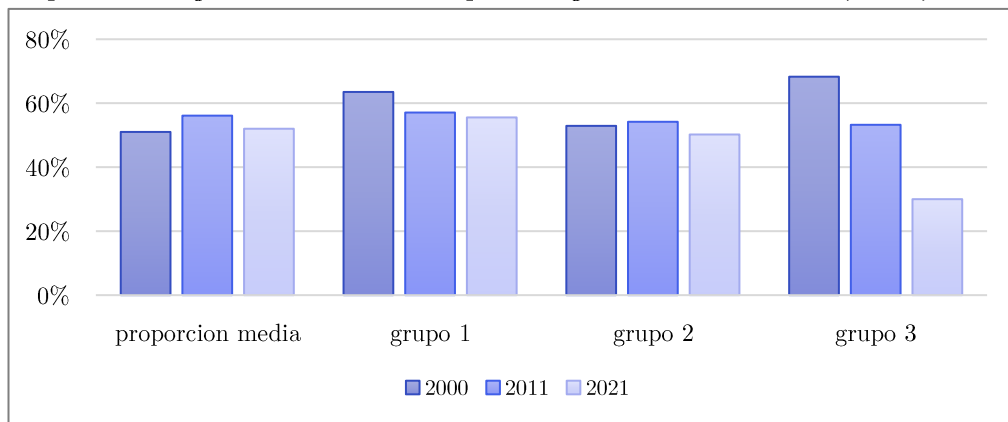
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de las encuestas de hogares de diversos años del Instituto Nacional de Estadística

Cambios en la Composición de los Gastos en Alimentos del Área Rural del Departamento de Cochabamba

Al analizar los datos presentados en la figura 2, se nota que en el caso de los individuos pertenecientes al grupo 1, que representan a la población más vulnerable en la muestra de análisis, se ha observado una ligera disminución en la proporción de gastos destinados a alimentos. Esta proporción pasó del 63% en el año 2000 al 57% en el año 2011, y finalmente se estabilizó en un 55% en el año 2021. Este patrón sugiere un leve aumento en los ingresos de este grupo, lo que les permite destinar un porcentaje menor de su presupuesto a la alimentación y dedicar el resto a otros gastos.

Figura 2

Proporción del gasto en alimentos respecto al gasto total. Años 2000, 2011, 2021



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de las encuestas de hogares de diversos años del Instituto Nacional de Estadística

El grupo 3 está compuesto por familias campesinas residentes en la zona rural de Cochabamba. Se observa que la proporción del gasto en alimentos experimentó una reducción significativa en este grupo a lo largo del período analizado. Esta proporción pasó del 68% en el año 2000 al 53% en el año 2011 y finalmente al 30% en el año 2021. Estos datos indican que, para cierto sector de campesinos rurales, ha habido un cambio sustancial en la composición de sus gastos en los últimos 20 años, lo que sugiere también modificaciones en la estructura de sus ingresos (ver Figura 2).

4.2 Composición de los Gastos de Consumo Alimentario en las Familias Campesinas Cochabambinas

Si se observa la tabla 2 y la figura 3, se puede notar que todos los grupos de productos han experimentado incrementos en los últimos 20 años. Esto se debe principalmente al hecho de que se están utilizando gastos corrientes, lo que no permite un análisis adecuado. Por esta razón, se trabajará con las proporciones del gasto, como se analizará en las siguientes tablas.

Al analizar los gastos de los hogares rurales de Cochabamba en precios corrientes, se observa un fuerte aumento en el gasto promedio en lácteos, que pasó de 29,60 Bs en el año 2000 a 38,67 Bs en el año 2021.

En cuanto a las carnes en general (excluyendo el pollo), se ha registrado un aumento significativo, pasando de 28 Bs en el año 2000 a 159 Bs en el año 2011 y llegando a 167 Bs en el año 2022. Además, se ha observado un fuerte incremento en el gasto promedio en pollo, que ha aumentado de 3 Bs en el año 2000 a 52 Bs en el año 2021.

También se han observado incrementos en otros grupos de alimentos, como embutidos (de 0,5 Bs a 5 Bs), tubérculos (de 14 Bs a 43 Bs), verduras (de 21 Bs a 78 Bs), frutas (de 4 Bs a 45 Bs), pan y cereales (de 26 Bs a 111 Bs), fideos (de 16 Bs a 30 Bs), aceites (de 14 Bs a 27 Bs), azúcar y mermeladas (de 15 Bs a 17 Bs), coca (de 18 Bs a 55 Bs) y gaseosas y bebidas (de 4 Bs a 38 Bs). Estos datos se presentan de manera más detallada en la tabla 2 y la figura 3.

4.3 Proporciones de los Gastos en Alimentos por Grupos de Alimentos en las Familias Campesinas Cochabambinas

Al analizar las proporciones de gasto en alimentos con respecto al gasto total en alimentos que se detallan en la figura 4, y la tabla 3, se observa que en el año 2000 resulta evidente que las carnes, excluyendo el pollo, ocuparon un lugar destacado en la dieta familiar, representando un considerable 11.73% del gasto total en alimentos. Esto sugiere que las proteínas animales, como la carne de res y cerdo, eran una elección popular en ese período y ocupaban una parte significativa del presupuesto de alimentos.

Cambios en la Composición de los Gastos en Alimentos del Área Rural del Departamento de Cochabamba

Tabla 1
Consumo de Alimentos en el Hogar, Gasto a Precios Corrientes en Bs

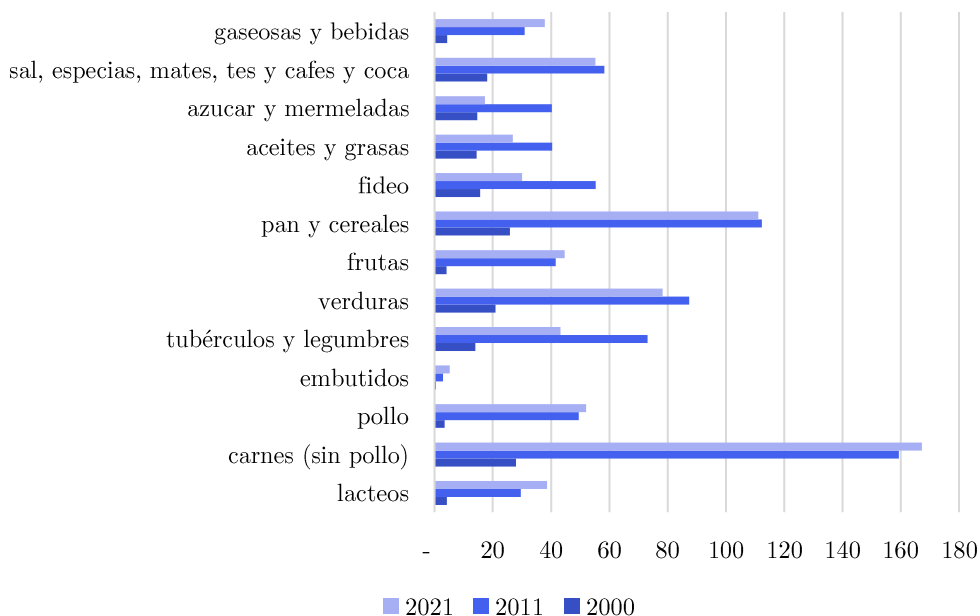
Tipo de Alimento	2000	2011	2021
Lácteos	4.25	29.60	38.67
carnes (sin pollo)	27.96	159.36	167.22
Pollo	3.47	49.50	52.04
Embutidos	0.53	2.90	5.21
tubérculos y legumbres	13.97	73.17	43.29
Verduras	20.90	87.37	78.28
Frutas	4.09	41.54	44.66
pan y cereales	25.89	112.33	111.15
Fideo	15.66	55.36	30.06
aceites y grasas	14.44	40.34	26.91
azúcar y mermeladas	14.72	40.28	17.31
Coca, sal, especias, mates, tes y cafés	18.07	58.28	55.26
gaseosas y bebidas	4.38	30.98	37.89

Fuente: Elaboración propia con base a información de las encuestas de hogares 2000, 2011 y 2021 del Instituto Nacional de Estadística

Los productos de pan y cereales también se destacaron como una parte esencial de la alimentación, constituyendo un sólido 15.97% del gasto. Esto refleja la importancia de los carbohidratos en la dieta y la presencia de alimentos como el pan y el arroz en la mesa de las familias. Las verduras ocuparon un lugar central en la dieta de los hogares, representando el 12.64% del gasto en alimentos. Este alto porcentaje subraya la importancia de una dieta rica en vegetales frescos y nutritivos. Los fideos también tuvieron un papel destacado en la alimentación, representando un 9.15% del gasto. Este porcentaje demuestra la popularidad de los alimentos a base de pasta en la dieta de esa época.

Figura 3

Cochabamba Rural, Consumo de Alimentos en el Hogar, Gasto a Precios Corrientes en Bs



Fuente: Elaboración propia con base a información de las encuestas de hogares 2000, 2011 y 2021 del Instituto Nacional de Estadística

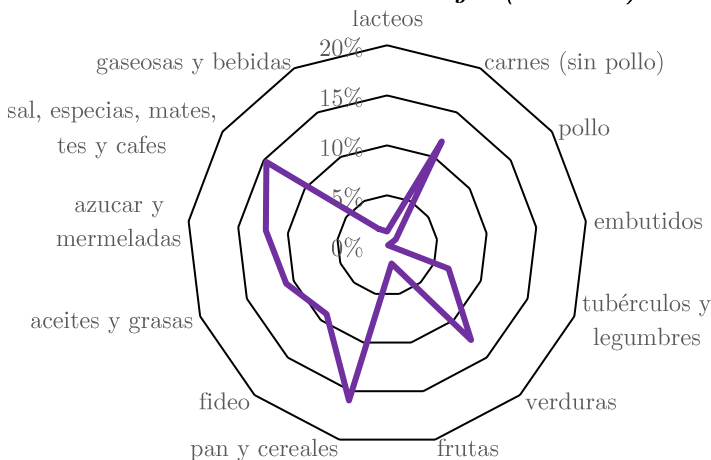
El grupo de alimentos que incluye papas, frijoles y lentejas, representó un 6.56% del gasto. Aunque menor en comparación con algunas categorías, aún refleja la importancia de los carbohidratos y las proteínas vegetales en la dieta. Mientras que los embutidos, como salchichas y jamones, representaron solo el 0.10% del gasto en alimentos, indicando una presencia limitada en las comidas del hogar.

A pesar de su valor nutricional, las frutas representaron solo el 1.86% del gasto en alimentos en ese año, lo que podría indicar un consumo más moderado en comparación con otros grupos. Mientras que los lácteos como el pollo ocuparon porcentajes relativamente bajos en el gasto en alimentos, con un 1.38% y un 1.04%, respectivamente. Aunque importantes en la dieta, su proporción en el presupuesto de alimentos era más modesta en comparación con otras categorías.

Cambios en la Composición de los Gastos en Alimentos del Área Rural del Departamento de Cochabamba

El grupo que engloba productos como la coca, sal, especias, y bebidas calientes como el té y el café representó un 14.68% del gasto en alimentos. Mientras que el grupo de Azúcar y Mermeladas representó el 12.22% y las gaseosas y otras bebidas refrescantes también tuvieron una presencia modesta, representando solo el 1.85% del gasto en alimentos. Esto sugiere un consumo limitado de bebidas azucaradas en ese momento.

Figura 4
Cambios en la Proporción del Gasto en Alimentos por Grupos de Alimentos Consumidos Dentro del Hogar (año 2000)



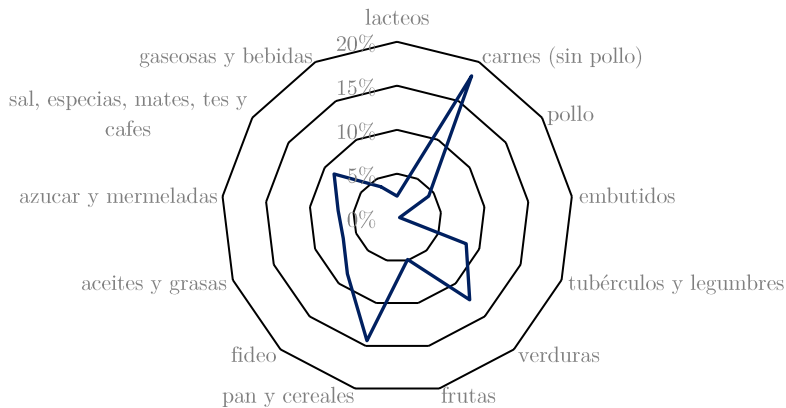
Fuente: Elaboración propia con base a información de las encuestas de hogares 2000, 2011 y 2021 del Instituto Nacional de Estadística

Analizando y comparando las figuras 4 y 5, y la tabla 3, se observa que la proporción del gasto en carnes, excluyendo el pollo, experimentó un aumento importante desde el año 2000, cuando representaba el 11.73%. En 2011, esta cifra se elevó notablemente al 18.21%. Esto refleja una preferencia creciente por carnes no aviares en la dieta familiar durante este período de once años. El consumo de pollo también experimentó un aumento notable. En 2000, representaba solo el 1.04% del gasto en alimentos, pero en 2011, esta cifra aumentó al 4.33%. Las verduras también experimentaron un aumento en su consumo. Pasaron de representar el 12.64% del gasto en alimentos en 2000 al 12.45% en 2011, el consumo de frutas aumentó de manera importante. En 2011, representaron el 4.89% del gasto en alimentos, en comparación con el 1.86% en 2000. Esto señala un cambio positivo hacia una

mayor preferencia por las frutas y verduras en el gasto familiar. A pesar de una ligera disminución, los productos de pan y cereales aún ocuparon una proporción importante en el gasto en alimentos, pasando del 15.97% en 2000 al 14.40% en 2011, el consumo de fideos también aumentó en comparación con el año 2000. La proporción de gasto pasó del 9.15% en 2000 al 8.54% en 2011.

Aunque se mantuvieron en la dieta, los productos de azúcar y mermeladas experimentaron una disminución en su consumo. Pasaron del 12.22% en 2000 al 6.78% en 2011. Mientras que el grupo de Coca, Sal, Especias, Mates, Tes y Cafés también experimentó una disminución en su consumo, pasando del 14.68% en 2000 al 8.72% en 2011. Las gaseosas y otras bebidas refrescantes experimentaron un aumento en su consumo, pasando del 1.85% en 2000 al 3.97% en 2011.

Figura 5
Cambios en la Proporción del Gasto en Alimentos por Grupos de Alimentos Consumidos Dentro del Hogar (Año 2011)



Fuente: Elaboración propia con base a información de las encuestas de hogares 2000, 2011 y 2021 del Instituto Nacional de Estadística

Analizando las figuras 5 y 6 y la tabla 3 se observa que, en el año 2021, el gasto en carnes, excluyendo el pollo, aumentó en comparación con el año 2011. La proporción de gasto pasó de 18.21% en 2011 a 19.62% en 2021. El consumo de pollo también experimentó un aumento considerable. En 2021, representó el 5.55% del gasto en alimentos, en comparación con el 4.33% en 2011. Esto sugiere que el pollo mantuvo su popularidad como

Cambios en la Composición de los Gastos en Alimentos del Área Rural del Departamento de Cochabamba

fuentes de proteína en la dieta familiar. Las verduras continuaron siendo un componente esencial de la dieta familiar y experimentaron un aumento en su consumo. Pasaron de representar el 12.45% del gasto en alimentos en 2011 al 13.71% en 2021. Mientras que el consumo de frutas también aumentó. En 2021, representaron el 7.63% del gasto en alimentos, en comparación con el 4.89% en 2011. A pesar de una ligera disminución entre 2011 y 2021, los productos de pan y cereales aún ocuparon una proporción importante en el gasto en alimentos, demostrando su persistente presencia en la dieta familiar. Las gaseosas y otras bebidas refrescantes aumentaron en su consumo, pasando del 3.97% en 2011 al 5.07% en 2021.

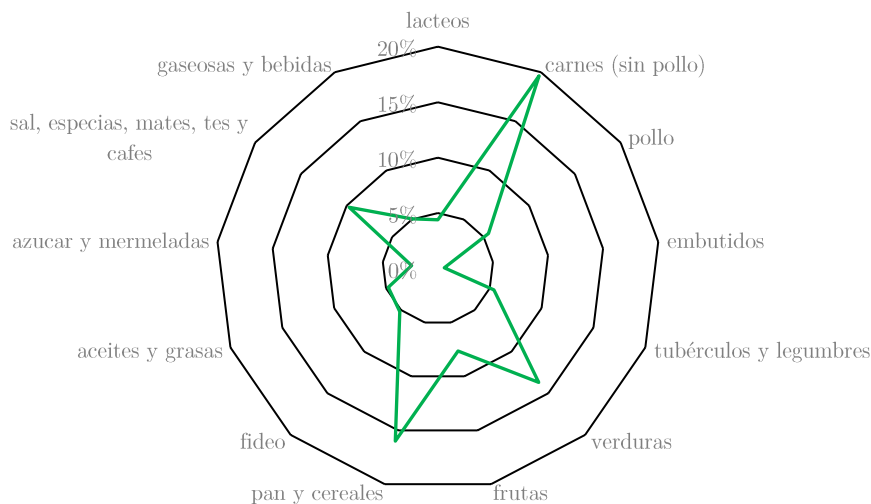
Por otro lado, los productos de azúcar y mermeladas experimentaron una marcada disminución en su consumo. Pasaron del 6.78% en 2011 al 2.38% en 2021. El grupo de Coca, Sal, Especies, Mates, Tes y Cafés también experimentó una disminución en su consumo, pasando del 8.72% en 2011 al 9.71% en 2021. Mientras que el consumo de fideos disminuyó ligeramente en comparación con el año 2011. La proporción de gasto pasó del 8.54% en 2011 al 5.16% en 2021. El grupo de aceites y grasas también experimentó una disminución en su consumo, pasando del 6.57% en 2011 al 4.78% en 2021. Aunque se mantuvieron en la dieta, los tubérculos y legumbres experimentaron una disminución en su consumo, pasando del 8.40% en 2011 al 5.39% en 2021.

Analizando los resultados y los cambios en la proporción del gasto en alimentos en el área rural de Cochabamba representados en la figura 7 y la tabla 3 se observa que el consumo de productos lácteos ha experimentado un aumento significativo durante los años en estudio. En el año 2000, los lácteos representaban el 1.38% del consumo total de alimentos dentro del hogar, lo que indicaba una presencia relativamente modesta. Sin embargo, esta cifra se incrementó notablemente a un 2.47% en 2011 y luego se duplicó, alcanzando el 4.41% en 2021.

La proporción de consumo de carnes, excluyendo el pollo, también ha experimentado un crecimiento constante. En 2000, este grupo de productos representaba el 11.73% del consumo total de alimentos, y esta cifra aumentó a un 18.21% en 2011 y luego a un 19.62% en 2021. El consumo de pollo también ha aumentado de manera significativa a lo largo de los años. En 2000, representaba el 1.04% del consumo total de alimentos dentro del hogar, y para 2011, esta cifra se elevó considerablemente a un 4.33%. En 2021, el pollo representó un 5.55% del consumo total de alimentos. A pesar de ser un grupo de productos con una presencia más limitada, el consumo de embutidos también ha mostrado un aumento

constante. En 2000, representaban solo el 0.10% del consumo total de alimentos, pero para 2011, esta cifra había aumentado al 0.27%. En 2021, los embutidos representaron el 0.59% del consumo total de alimentos. En general se refleja un aumento sostenido en el consumo de las carnes en general.

Figura 6
Cambios en la Proporción del Gasto en Alimentos por Grupos de Alimentos Consumidos Dentro del Hogar (año 2021)



Fuente: Elaboración propia con base a información de las encuestas de hogares 2000, 2011 y 2021 del Instituto Nacional de Estadística.

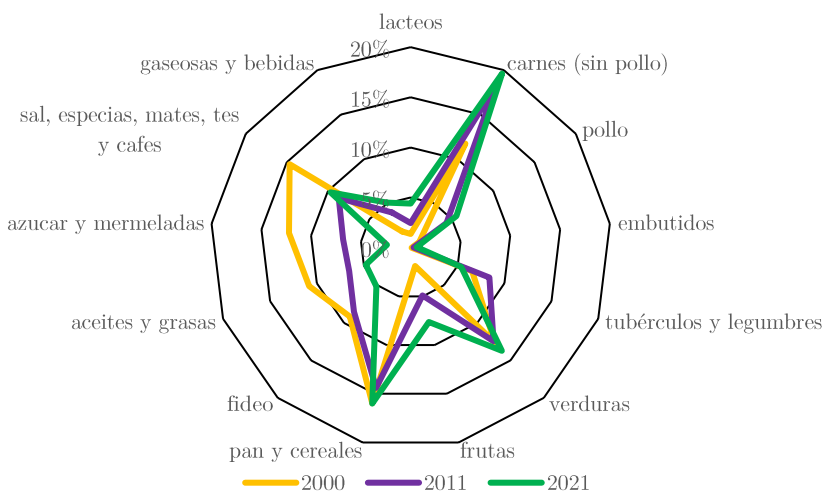
El consumo de tubérculos y legumbres mostró una tendencia fluctuante en estos años. Comenzando en el 6.56% en 2000, aumentó al 8.40% en 2011, pero luego disminuyó al 5.39% en 2021. Las verduras y las frutas mantuvieron una presencia constante en la dieta familiar. Las verduras pasaron de representar el 12.64% del consumo total de alimentos en 2000 al 12.45% en 2011 y al 13.71% en 2021. Las frutas, por otro lado, aumentaron su participación, pasando del 1.86% en 2000 al 4.89% en 2011 y al 7.63% en 2021. Estos datos pueden reflejar la percepción de la importancia de una dieta equilibrada en frutas y verduras.

Los grupos de alimentos relacionados con carbohidratos como el pan y cereales, así como los fideos, experimentaron fluctuaciones más pequeñas en sus proporciones de consumo a lo largo de los años. El pan y cereales representaron el 15.97% en 2000,

Cambios en la Composición de los Gastos en Alimentos del Área Rural del Departamento de Cochabamba

disminuyendo al 14.40% en 2011 y luego aumentando ligeramente al 16.00% en 2021. Los fideos, por otro lado, disminuyeron del 9.15% en 2000 al 8.54% en 2011 y al 5.16% en 2021. El grupo de aceites y grasas mostró una disminución constante en su proporción de consumo. Comenzando en el 10.81% en 2000, disminuyó al 6.57% en 2011 y al 4.78% en 2021. Mientras que el consumo de azúcar y mermeladas también disminuyó significativamente a lo largo del período de estudio. En 2000, representaban el 12.22% del consumo total de alimentos, pero esta cifra disminuyó al 6.78% en 2011 y luego al 2.38% en 2021.

Figura 7
Cambios en la Proporción de Gastos Alimentarios en el Hogar por Grupo de Alimento



Fuente: Elaboración propia con base a información de las encuestas de hogares 2000, 2011 y 2021 del Instituto Nacional de Estadística.

Tabla 3

Cambios en la Proporción del Consumo de Alimentos Dentro del Hogar por Grupo

Tipo de Alimento	2000	2011	2021
Lácteos	1.38%	2.47%	4.41%
carnes (sin pollo)	11.73%	18.21%	19.62%
Pollo	1.04%	4.33%	5.55%
embutidos	0.10%	0.27%	0.59%
tubérculos y legumbres	6.56%	8.40%	5.39%
verduras	12.64%	12.45%	13.71%
Frutas	1.86%	4.89%	7.63%
pan y cereales	15.97%	14.40%	16.00%
Fideo	9.15%	8.54%	5.16%
aceites y grasas	10.81%	6.57%	4.78%
azúcar y mermeladas	12.22%	6.78%	2.38%
Coca, sal, especias, mates, tes y cafés	14.68%	8.72%	9.71%
gaseosas y bebidas	1.85%	3.97%	5.07%

Fuente: Elaboración propia con base a información de las encuestas de hogares 2000, 2011 y 2021 del Instituto Nacional de Estadística.

Finalmente, el grupo de Coca, Sal, Especias, Mates, Tés y Cafés mantuvo una presencia estable en la dieta, comenzando en el 14.68% en 2000, aumentando al 8.72% en 2011 y al 9.71% en 2021. y las gaseosas y otras bebidas experimentaron un aumento en su proporción de consumo. En 2000, representaban el 1.85% del consumo total de alimentos, aumentando al 3.97% en 2011 y al 5.07% en 2021. Esto podría indicar una mayor preferencia por bebidas no alcohólicas a lo largo de los años.

4.4 Proporciones de los Gastos en Alimentos por Grupos de Alimentos en por Nivel de Pobreza

En el análisis de las familias de agricultores cochabambinos del Grupo 1, representativo de las familias más vulnerables desde una perspectiva económica, se han observado variaciones en el gasto de consumo en diversos grupos de alimentos.

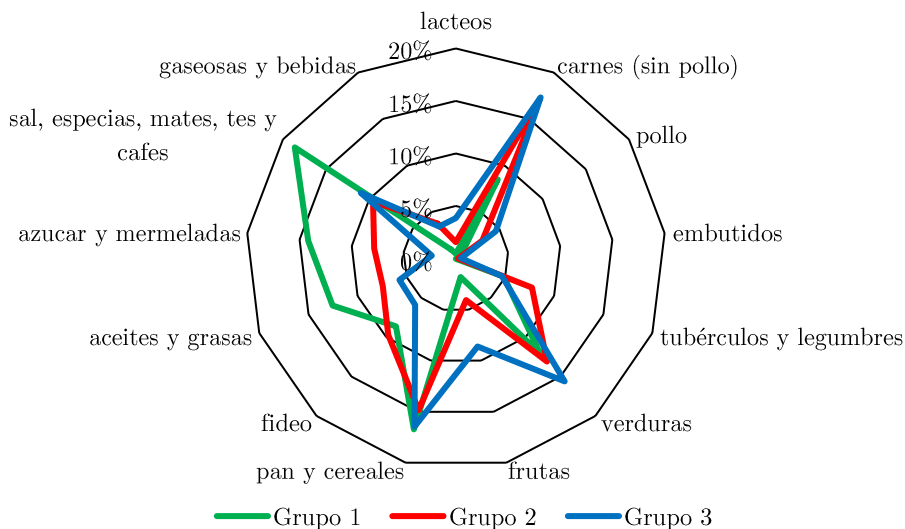
Cambios en la Composición de los Gastos en Alimentos del Área Rural del Departamento de Cochabamba

Específicamente, se ha registrado un incremento del 3,38% en el gasto destinado a productos lácteos, un aumento del 8% en la inversión en carnes, un incremento del 4% en la compra de pollo, un aumento del 3% en el consumo de verduras y un notorio crecimiento del 6,8% en el gasto destinado a frutas. Además, se ha evidenciado un aumento del 2,47% en la adquisición de gaseosas.

Por otro lado, se ha observado una reducción en el consumo de varios productos alimenticios. Los tubérculos han experimentado una disminución del 0,91% en su adquisición, mientras que los productos de pan y cereales redujeron su consumo en un 0,27%. Los fideos también experimentaron una disminución notable, registrando una caída del 2,72% en su consumo. Además, se ha observado una reducción del 6,8% en el gasto destinado a aceites y grasas, una disminución del 11% en el consumo de azúcar y una notable reducción del 7,63% en la compra de productos como hoja de coca, sal, especias, mates, tés y cafés, tal como se detalla en la Figura 8.

Figura 8

Cambios en la Proporción de Gastos Alimentarios de Familias del Grupo 1 por Grupo de Alimento



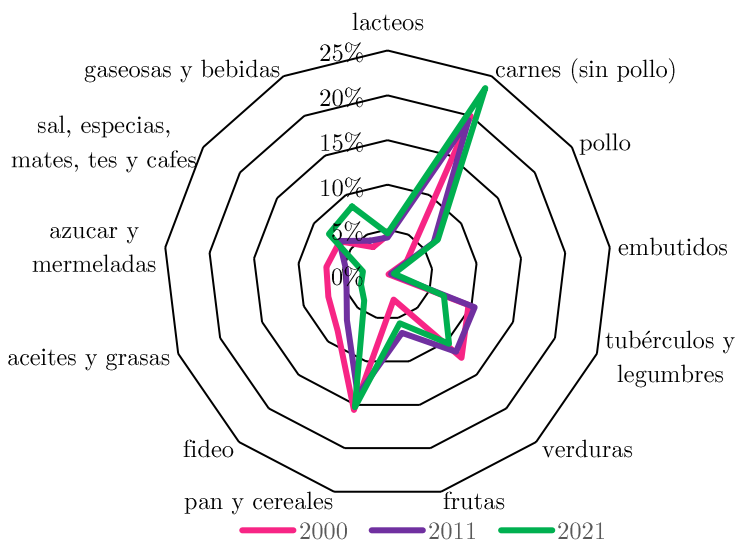
Fuente: Elaboración propia con base a información de las encuestas de hogares 2000, 2011 y 2021 del Instituto Nacional de Estadística.

Las familias pertenecientes al Grupo 2, caracterizado por no encontrarse en una situación de pobreza extrema, han experimentado variaciones en sus hábitos de consumo alimenticio. Se ha observado que han mantenido su nivel de consumo en productos lácteos y embutidos, así como en la categoría de pan y cereales. Además, se ha registrado un incremento en el gasto destinado a carnes, con un aumento del 3,51%, pollo con un aumento del 4,20%, frutas con un incremento del 2,7%, y productos como hoja de coca y otros con un aumento del 1,46%. Asimismo, se ha evidenciado un aumento significativo del 5,11% en la adquisición de gaseosas.

Por otro lado, se ha constatado una reducción en la proporción del gasto destinada a algunos grupos de alimentos. Esto incluye una disminución del 3% en el gasto relacionado con tubérculos, una reducción del 2% en verduras, una disminución del 4,4% en el consumo de fideos, una reducción del 4% en el gasto en aceites, y una disminución del 4% en el consumo de azúcar, como se detalla en la Figura 9.

Figura 9

Cambios en la Proporción de Gastos Alimentarios de Familias del Grupo 2 por Grupo de Alimento



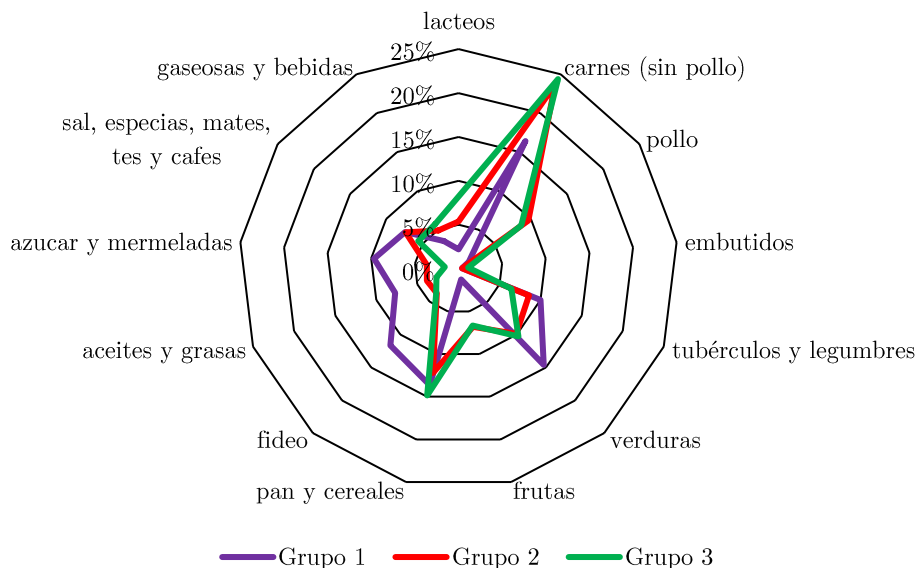
Fuente: Elaboración propia con base a información de las encuestas de hogares 2000, 2011 y 2021 del Instituto Nacional de Estadística.

Cambios en la Composición de los Gastos en Alimentos del Área Rural del Departamento de Cochabamba

Las familias pertenecientes al Grupo 3 de campesinos en Cochabamba han experimentado cambios en la distribución de su gasto en alimentos. Se ha observado un aumento en la proporción de sus gastos destinados a lácteos, con un incremento del 6%, así como en carnes con un aumento del 8%, pollo con un incremento del 7%, frutas con un aumento del 5%, pan y cereales con un incremento del 1,2%, y gaseosas con un aumento del 2%. Paralelamente, se ha registrado una reducción en su participación en el gasto destinado a tubérculos, con una disminución del 3%, verduras con una reducción del 4%, fideos con una disminución del 7%, aceites con una disminución del 5%, azúcar con una disminución del 8%, y productos como hoja de coca y otros con una reducción del 1%.

Figura 10

Cambios en la Proporción de Gastos Alimentarios Familias del Grupo 3 por Grupo de Alimento



Fuente: Elaboración propia con base a información de las encuestas de hogares 2000, 2011 y 2021 del Instituto Nacional de Estadística.

Conclusiones

Existe evidencia que sugiere un cambio en el patrón de consumo alimentario de los campesinos en el área rural de Cochabamba. Este cambio se manifiesta a través de un aumento en la proporción de gastos destinados a carnes, frutas y lácteos. Además, se observa un incremento en el gasto proporcional en gaseosas y otros productos embotellados, mientras que los cereales como el arroz y el fideo están reemplazando gradualmente a productos como el trigo y la quinua. Paralelamente, se ha registrado una disminución en los gastos de consumo en coca, grasas, aceites y azúcar.

Aunque este estudio no aborda las razones o factores determinantes de estos cambios en el patrón de consumo alimentario, se sugiere que muchos de ellos podrían estar relacionados con la pluriactividad. En este contexto, los hombres de la familia se dedican a actividades económicas alternativas a la agricultura, lo que lleva a que las mujeres asuman responsabilidades adicionales, como la crianza de los hijos, el mantenimiento del hogar y, ahora, las actividades agrícolas y sindicales. Esto impacta en la disponibilidad de tiempo para la preparación de alimentos, lo que podría explicar el aumento en el uso de alimentos de fácil preparación y menor tiempo de cocción, lo que, a su vez, indica un cambio en las prácticas culinarias y el uso de ingredientes. Otros motivos mencionados incluyen la influencia de la modernidad, la adopción de patrones de consumo alimentario urbanos y la aparición de alimentos económicos, entre otros.

Por otro lado, se observa que los hogares campesinos cochabambinos con ingresos bajos tienden a consumir alimentos procesados y con alto contenido energético, los cuales son económicos, pero carecen de nutrientes esenciales. Esto contrasta con los hogares ubicados en áreas más elevadas, donde se observa un patrón de consumo alimentario diferente. En consecuencia, se concluye que la población más pobre tiende a consumir alimentos con un menor aporte nutricional en comparación con los grupos de deciles medios y altos. Este cambio en el patrón de consumo, combinado con estilos de vida sedentarios, ha contribuido significativamente al aumento de los índices de sobrepeso y obesidad en la última década.

Referencias Bibliográficas

- Aggarwal, A., Monsivais, P., Cook, A. J., & Drewnowski, A. (2011). Does diet cost mediate the relation between socioeconomic position and diet quality?. *European journal of clinical nutrition*, 65(9), 1059–1066. <https://doi.org/10.1038/ejcn.2011.72>
- Darmon, N., & Drewnowski, A. (2015). Contribution of food prices and diet cost to socioeconomic disparities in diet quality and health: a systematic review and analysis. *Nutrition reviews*, 73(10), 643-660.
- Gobierno Autónomo Municipal de Anzaldo (GAMA) (2016). Plan de desarrollo Municipal e Integral Anzaldo.
- Instituto Nacional de Estadística. (2001) Encuestas de hogares 2000 www.ine.gob.bo
- Instituto Nacional de Estadística. (2012) Encuestas de hogares 2011 www.ine.gob.bo
- Instituto Nacional de Estadística. (2022) Encuestas de hogares 2021 www.ine.gob.bo
- Lusk, J. L., Roosen, J., & Shogren, J. F. (2013). *The Oxford Handbook of the Economics of Food Consumption and Policy*. Oxford University Press.
- Maslow, A. (1991). *Motivación y personalidad*. Ediciones Diaz de Santos.
- Meléndez, J. M., Cañez, G. M., & Frías, H. (2010). Comportamento alimentário e obesidade infantil em Sonora, México. . *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud.*, 8(2), 1131-1147.
- Morón, C., & Schejtman, A. (1997). Evolución del consumo de alimentos en América Latina . En Morón, C. Zacarías, I. De Pablo, S. (Eds) *Producción y manejo de datos de composición química de alimentos en nutrición*. Capítulo 6. FAO. <https://www.fao.org/3/ah833s/AH833S00.htm>
- Mullie, P., Clarys, P., Hulens, M., & Vansant, G. (2010). Dietary patterns and socioeconomic position. . *European journal of clinical nutrition*, 64(3), 231-238., 64(3), 231 238.
- Okrent, A. M., & Alston, J. M. (2011). *Demand for Food in the United States: A review of Literature, Evaluation of Previous Estimates, and Presentation of New Estimates of Demand*. Giannini Foundation. .
- Tewari, D. D., & Singh, K. (2003). *Principles of Microeconomics*. New Age International.
- Varian, H. (2006). *Microeconomía intermedia*. Antoni Bosch

Desarrollo de la Billetera Móvil en Bolivia Estudio de Caso: Tigo Money

Fernando A. Suaznábar Claros¹

Recepción: junio 2023

Aceptación: octubre 2023

Resumen

En un contexto caracterizado por el avance de las telecomunicaciones digitales y la tecnología en el ámbito financiero, numerosos servicios están adoptando nuevos conceptos relacionados con la economía digital con el fin de hacerlos accesibles a una población más amplia. Los servicios financieros no se quedan atrás en este proceso, y están experimentando el desarrollo de alternativas por parte de nuevos operadores que se han adaptado a la dinámica actual. Entre estas alternativas, se destaca la billetera móvil, que representa el equivalente electrónico de las billeteras físicas. Este servicio financiero de almacenamiento y pago de dinero es relativamente novedoso en el mercado global y ha ingresado recientemente al mercado boliviano. En el presente artículo se llevará a cabo una descripción exhaustiva del estado actual de la billetera móvil en Bolivia, abarcando su evolución temporal, su actividad transaccional y su adopción por parte de los clientes. Además, se analizará la disposición de servicios en este ámbito, con un enfoque especial en el caso de Tigo Money, una empresa que ostenta la mayor cobertura en el mercado boliviano.

Clasificación JEL: E42, G20, O30.

Palabras claves: Dispositivo Móvil, Dinero Electrónico/Móvil, Transferencias Electrónicas, Servicios de Pagos Móviles, Tigo Money, Inclusión Financiera/Digital.



Licencia: Cc By-Nc-Sa 4.0

Tipo De Licencia: Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional

Referencia: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

¹ Universidad Mayor de San Simón. Instituto de Estudios Sociales y Económicos  <https://orcid.org/0000-0001-9166-5486>

Mobile wallet development in Bolivia

Case study: Tigo Money

Abstract

In a context characterized by the rapid advancement of digital telecommunications and technology in the field of finance, numerous services are adopting novel concepts associated with the digital economy, thereby extending their reach to broader segments of the population. Financial services are not exempt from this trend, as new operators have emerged, tailored to the current dynamic landscape. Among these innovative tools, the mobile wallet, an electronic counterpart to physical wallets, has gained prominence as a relatively recent financial service, both globally and within the Bolivian market. This article provides a comprehensive overview of the current state of mobile wallets in Bolivia, encompassing their chronological evolution, transactional activity, and customer adoption. Furthermore, it delves into the array of services available in this domain, with a particular focus on Tigo Money, a company boasting significant market coverage in Bolivia.

JEL Classification: E42, G20, O30.

Keywords: Mobile Device, Electronic/Mobile Money, Electronic Transfers, Mobile Payment Services, Tigo Money, Financial/Digital Inclusion.

Introducción

La introducción de nuevas tecnologías en el ámbito financiero en los últimos años ha marcado un hito significativo en este sector, particularmente en lo que respecta a las transacciones y el acceso a servicios financieros para los consumidores. El dinero, que en sus inicios se representaba únicamente en forma de monedas físicas, ha migrado y expandido su valor hacia el entorno digital. Este entorno se caracteriza por sus vastas e incluso exponenciales extensiones, lo que elimina obstáculos relacionados con el tiempo y el lugar al tomar decisiones financieras. El término "dinero electrónico" se ha adoptado para describir esta transformación del dinero en el espacio digital.

Las instituciones financieras han incorporado el dinero electrónico en las operaciones transaccionales del sistema a través de la banca electrónica, modificando la forma en que se accede y utiliza el dinero, que ahora se gestiona mediante medios digitales, como la banca en línea y la banca móvil. Estos nuevos canales se ajustan a las cambiantes necesidades de los consumidores y se convierten en los preferidos para llevar a cabo transacciones financieras.

En este contexto, el desarrollo del canal móvil a través de dispositivos móviles se vuelve crucial, y uno de los factores determinantes es la creciente cantidad de teléfonos celulares, especialmente en los países en desarrollo de América Latina y África. Esta tendencia ha desplazado a la telefonía fija, que se encontraba limitada por restricciones geográficas y sociales, así como por cuestiones económicas.

En este sentido, las finanzas han encontrado un nuevo canal a través de las billeteras móviles, que ofrecen servicios transaccionales por parte de operadoras de telefonía celular, ya sea de manera independiente o en colaboración con entidades financieras. Estos servicios se realizan a través de dispositivos móviles, como los teléfonos celulares, permitiendo que el dinero electrónico circule y facilitando una nueva forma de pago en servicios. Esto ha impulsado el comercio electrónico y los servicios digitales.

Por lo tanto, resulta de suma importancia realizar un estudio integral de las billeteras móviles en Bolivia, dado que son un fenómeno de reciente introducción en el mercado y han demostrado un crecimiento positivo en términos de transacciones. Un caso de estudio relevante en este contexto es Tigo Money, que se destaca como la primera billetera móvil del país y cuenta con una amplia presencia en el mercado. El propósito de

Desarrollo de la Billetera Móvil en Bolivia Estudio de Caso: Tigo Money

este estudio es contribuir a la promoción de la cultura y el conocimiento de las billeteras móviles, ampliando así la comprensión de los nuevos canales digitales de pago en la actualidad.

2. Marco Conceptual

2.1 Descripción Temporal de la Billetera Móvil

El servicio de la billetera móvil se fundamenta en el concepto de dinero móvil o electrónico, originalmente desarrollado por la compañía de comunicaciones inglesa Vodafone y puesto en práctica a través del proyecto M-PESA en Kenia en el año 2007. Este proyecto se llevó a cabo en colaboración con dos instituciones financieras: la entidad microfinanciera Faulu Kenia y el Banco Comercial de África. Esta exitosa experiencia fue posteriormente replicada en Haití por las empresas Tcho Tcho Mobile y T-Cash en 2010.

Según Nueva Economía (2015), M-Pesa, la plataforma lanzada por Safaricom en Kenia en 2008, ha demostrado ser un servicio exitoso, con más de 23 millones de usuarios, lo que representa el 73% de la población adulta de Kenia. Además, cada mes realiza transacciones por casi 150.000 millones de chelines kenianos, equivalente a un millón de dólares. Esta iniciativa ha generado confianza en las multinacionales que buscan llegar a la base de la pirámide económica, es decir, a los consumidores de menores recursos.

En el mismo contexto, Nueva Economía (2015) señala que el dinero móvil ha tenido un impacto significativo en países como Somalilandia, un estado en el cuerno de África no reconocido a nivel internacional, Haití, considerado el país más empobrecido del continente americano, y Burkina Faso, que se encuentra rezagado en las clasificaciones de las Naciones Unidas. Estos países dependen en gran medida de las remesas y tienen un acceso limitado a servicios financieros formales. En los últimos años, el dinero móvil ha permitido que cientos de miles de personas en estos países tengan por primera vez una cuenta bancaria a su nombre.

2.2 Definiciones de la Billetera Móvil

La billetera móvil se conoce con diferentes denominaciones a nivel mundial, tales como Mobile Wallet, mWallet, y no existe una definición universalmente aceptada para este concepto. Su definición varía según las particularidades de la industria móvil en

diferentes regiones. Otros términos relacionados incluyen m-Payments, m-Money, m-Commerce, Mobile Financial Services, m-Banking, entre otros (Nueva Economía, 2015).

Por otro lado, según el European Payments Council (EPC, 2014), una billetera móvil se define como un organizador que se puede acceder desde un dispositivo móvil. Contiene información personal, como identificación, imágenes y documentos del propietario de la billetera, así como instrumentos de pago, como tarjetas de prepago, crédito y débito. Además, puede contener información relacionada con firmas y certificados digitales, tarjetas de fidelización, transporte y entradas.

La Global System Mobile Association (GSMA), por su parte, describe la billetera móvil como un repositorio que almacena los datos del consumidor necesarios para facilitar una transacción financiera a través de un teléfono móvil. También incluye la inteligencia necesaria para traducir las instrucciones del consumidor, realizadas a través de un teléfono móvil o una aplicación, en un mensaje que una institución financiera puede utilizar para debitar o acreditar una cuenta bancaria o un instrumento de pago (Nueva Economía, 2015).

Por último, la International Telecommunication Union (ITU) en su informe titulado "Mobile Money" clasifica la billetera móvil como una forma de pago de proximidad C2B/B2C. También menciona que uno de los servicios más comunes de dinero móvil, conocido como "m-money", es un menú en el teléfono móvil que permite acceder a diferentes instrumentos de pago e información relacionada con la cuenta de pago (Nueva Economía, 2015).

Otra definición de la billetera móvil la describe como un instrumento electrónico de pago que utiliza como medios de comunicación el servicio suplementario de datos (USSD por sus siglas en inglés) y el SMS (Safety Management System). Estos métodos de comunicación no requieren una conexión a Internet, lo que facilita su acceso para los consumidores financieros. La billetera móvil permite la retención de dinero electrónico en una cuenta denominada "cuenta de pago" y su utilización para llevar a cabo transacciones o su conversión en efectivo en puntos habilitados con ese propósito (ASFI, 2016).

Las perspectivas relacionadas con la billetera móvil son amplias y sugieren la posibilidad de relegar la infraestructura bancaria tradicional, de manera similar a cómo los teléfonos móviles desplazaron a la telefonía fija. La desmaterialización del dinero en efectivo es una ventaja que ofrece mayor seguridad y flexibilidad en las transacciones financieras.

3. Billetera Móvil en Bolivia

3.1 Normativa Boliviana

La billetera móvil se configura como un servicio ofrecido por las Empresas de Servicios de Pagos Móviles, las cuales se encuentran categorizadas, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley del Sistema Financiero de Bolivia (ASFI, 2014), como parte integral de las Empresas de Servicios Financieros Complementarios que operan en el marco del Sistema Financiero Boliviano.

En esta perspectiva, se sustenta en las disposiciones contenidas en la Ley del Sistema Financiero (ASFI, 2014), el Reglamento para Empresas de Pago Móvil (ASFI, 2012) y el Reglamento de Servicios de Pago, Instrumentos Electrónicos de Pago, Compensación y Liquidación, emitido por el Banco Central de Bolivia (Banco Central de Bolivia, 2015). Estos instrumentos normativos conforman el marco regulatorio que rige el funcionamiento y la operatividad de la billetera móvil en el contexto financiero boliviano.

- a) **Empresas de servicios de Pago-ESP:** Son Empresas de Servicios Financieros Complementarias, autorizadas por la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero, ASFI, para la prestación de servicios de pago. En concordancia con regulaciones de la ASFI se consideran como ESP las siguientes entidades:
- Empresas Administradoras de Tarjetas Electrónicas.
 - Empresas de Giro y Remesas de Dinero.
 - Empresas de Servicios de Pago Móvil (ESPM).
 - Casas de Cambio.
- b) **Empresa de servicios de pago móvil:** Persona jurídica legalmente constituida como Sociedad Anónima (S.A.) o como Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.), de acuerdo con las disposiciones del Código de Comercio y demás disposiciones legales correspondientes y con Licencia de Funcionamiento otorgada por ASFI para realizar como giro exclusivo, servicios de pago móvil, exclusivamente en moneda nacional, el procesamiento de las órdenes de pago, generadas a partir de este instrumento, aquerencia y otros relacionados con servicios de pago autorizados por ASFI.

- c) **Servicio de pago móvil (SPM):** Conjunto de actividades relacionadas con la emisión de billeteras móviles y procesamiento de órdenes de pago a través de dispositivos móviles, en el marco del Reglamento de Servicios de Pago del Banco Central de Bolivia (BCB).
- d) **Entidad de intermediación financiera que presta servicios de pago móvil:** Entidad de Intermediación Financiera con licencia de funcionamiento, que cuenta con la autorización de ASFI para brindar servicios de pago móvil.
- e) **Operadora del Servicio de Telefonía Móvil:** Persona jurídica con Licencia de Funcionamiento otorgada por la autoridad competente para brindar servicios de telefonía a través de dispositivos móviles.
- f) **Instrumentos de pago:** Son las formas o modalidades físicas o electrónicas que adquiere el dinero y que permiten a un titular y/o usuario transferir fondos o ejecutar órdenes de pago. Son instrumentos de pago los siguientes:
- Efectivo
 - Cheque
 - Dispositivos, documentos electrónicos, dan origen a transferencias de fondos
 - Billetera móvil
 - Tarjetas electrónicas (de crédito, débito y prepagada)
 - Otros autorizados por el Directorio del BCB

A excepción de los dos primeros instrumentos electrónicos de pago, los restantes de la lista son denominados Instrumentos Electrónicos de Pago.

- g) **Billetera móvil:** Instrumento electrónico de pago (IEP) que acredita una relación contractual entre la EIF¹ o la ESPM y el cliente por la apertura de una cuenta de pago (exclusivamente en moneda nacional) para realizar electrónicamente órdenes de pago y/o consultas con un dispositivo móvil. El monto límite máximo por operación con billetera móvil es de dos y medio salarios mínimos nacionales, este monto puede ser revisado por el Directorio del Banco Central de Bolivia-BCB y comunicado mediante circular de Gerencia General del Banco Central de Bolivia-BCB.

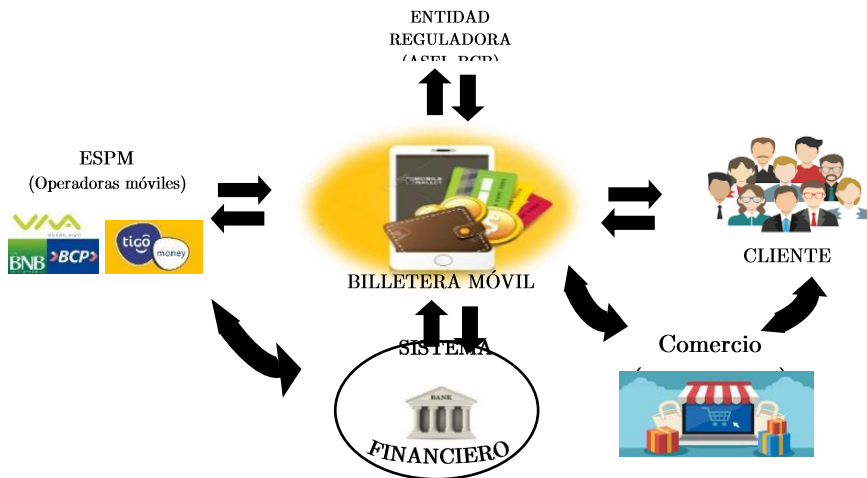
¹ Entidad de Intermediación Financiera

Desarrollo de la Billetera Móvil en Bolivia Estudio de Caso: Tigo Money

- h) **Cliente del SPM:** Persona natural o jurídica, que mantiene una relación contractual con la ESPM o la EIF proveedora de servicios de pago móvil.
- i) **Canal de distribución del servicio:** Red de distribución de los servicios de pago móvil desde la entidad supervisada hasta los corresponsales financieros y no financieros.
- j) **Dispositivo móvil:** Dispositivo electrónico que permite realizar múltiples operaciones de forma inalámbrica en cualquier lugar donde tenga señal. Se encuentra habilitado con una línea móvil de una operadora del servicio de telefonía móvil.
- k) **Cuenta de pago:** Registro asociado a una billetera móvil, que refleja las operaciones realizadas con éste. Las cuentas de pago estarán nominadas exclusivamente en moneda nacional, además que estas no generan intereses debido a que no son depósitos.
- l) **Dinero electrónico:** Valor monetario almacenado de forma electrónica. Tiene un equivalente directo con el valor de los billetes y monedas de curso legal.
- m) **Orden de pago:** Instrucción o mensaje por el que se solicita la asignación y/o transferencia de fondos a favor de un beneficiario que, de forma enunciativa y no limitativa, incluye transferencias electrónicas entre personas naturales y/o jurídicas, pagos en caso de ser beneficiado por la prestación de un servicio, compraventa de bienes y pago por el cumplimiento de obligaciones (deudas, impuestos y otros).

En conjunto conforman el sistema básico que se encuentra alrededor de la funcionalidad de la billetera móvil; de otra manera, el Sistema Financiero está conformado por entidades financieras como también de origen no financiero, aquellas que si bien pertenecen al grupo de empresas de servicios de pago, complementarias, son denominadas empresas de servicios de pago móvil, compuestas básicamente por una operadora móvil, como también una relación operadora- entidad financiera, estas empresas para ofrecer sus servicios, utilizan como instrumento electrónico de pago, la billetera móvil, la cual es ofrecido mediante un canal de distribución del servicio electrónico, un dispositivo móvil, por donde el consumidor financiero, puede realizar distintas funciones transaccionales, con órdenes de pago, a través de una cuenta de pago, que utiliza el dinero electrónico del cliente.

Figura 1
Billetera Móvil en el Contexto del Sistema Financiero Boliviano



Fuente: Elaboración propia con base en la Ley de Sistema Financiero Boliviano (2013), Reglamento para Empresas de Pago Móvil, ASFI (2012) y Reglamento de Servicios de Pago, Instrumentos Electrónicos de Pago, Compensación y Liquidación. Banco Central de Bolivia (2015).

Del anterior sistema, las Empresa de Servicio de Pago Móvil, son las responsables de otorgar el servicio a través de la billetera móvil.

3.1.1 Empresas de Servicios de Pagos Móviles (ESPM)

- a. **Operaciones realizadas:** Las empresas de servicios de pago móvil, según la ley de Sistema Financiero (ASFI, 2013), descrito en el artículo 369, están facultadas para realizar las siguientes operaciones y servicios:
- Operar servicios de pago móvil.
 - Emitir billeteras móviles y operar cuentas de pago.
 - Ejecutar electrónicamente órdenes de pago y consultas con dispositivos móviles a través de operadoras de telefonía móvil.
 - Otros relacionados con servicios de pago autorizadas por la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero - ASFI.

Desarrollo de la Billetera Móvil en Bolivia Estudio de Caso: Tigo Money

Además, las empresas de servicios de pago móvil para su Financiamiento, según la Ley de Servicios Financieros (ASFI, 2013), descrito en el artículo 370, podrán:

- Emitir títulos valores, mediante oferta pública.
 - Obtener financiamiento de entidades de intermediación financiera nacionales y extranjeras.
- b. **Obligaciones:** Además según el Reglamento para empresas de Pago Móvil (ASFI, 2012) en el artículo 15, establece las siguientes obligaciones:
- Entregar comprobantes a los clientes por las operaciones realizadas en los Agentes de Venta. Identificar y comprobar la identidad del cliente.
 - Cumplir las condiciones del servicio establecidas contractualmente con los clientes, incluyendo horarios y la forma del servicio prestado.
 - Cumplir con lo establecido en la normativa vigente e instrucciones emitidas por ASFI.
 - La ESPM debe hacer conocer al cliente del SPM que el dinero electrónico de la billetera móvil está garantizado a través de un contrato de Fideicomiso con una EIF.
 - Cumplir con lo establecido en los Reglamentos de Servicio de Pago e Instrumentos Electrónicos de Pago emitidos por el Banco Central de Bolivia.
 - Informar a ASFI previa implementación de nuevos servicios asociados a las operaciones y servicios permitidos.
- c. **Limitaciones y prohibiciones:** Según la ley del Sistema Financiero (ASFI, 2013), descrito en el artículo 371, las empresas de Servicios de Pago Móvil quedan prohibidas de realizar lo siguiente:
- Realizar operaciones de intermediación financiera y otros servicios financieros no autorizados.
 - Terciarizar el servicio prestado.
 - Realizar otros servicios de pago distintos a los autorizados mediante normativa emitida por la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero - ASFI en coordinación con el Banco Central de Bolivia - BCB.

Se puede observar además que “Las entidades de intermediación financiera podrán organizar servicios de pago móvil, mediante el uso de servicios y dispositivos móviles provistos por operadoras de telefonía móvil autorizadas, cumpliendo los requisitos que para el efecto establezca la normativa emitida por la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero – ASFI”, de acuerdo con la Ley de Servicios Financieros (ASFI, 2013), artículo 372.

3.2 Empresas Oferentes del Servicio de Billetera Móvil

La billetera móvil en Bolivia fue introducida al mercado, por la empresa E-Efectivo ESPM² S.A., como socio mayoritario la telefónica TIGO, con la marca comercial de TIGO MONEY, obteniendo la licencia de funcionamiento por parte de ASFI, en fecha 4 enero de 2013, y puesta en operaciones el 9 de enero del mismo año.

El lanzamiento de la billetera móvil fue impulsado como promoción al mercado boliviano del dinero electrónico y las transacciones móviles, y con el éxito observado de la aparición de la tecno-financiera en países similares, en desarrollo, y con tareas pendientes en inclusión financiera, sobre todo de África y países latinoamericanos, donde la misma empresa, incursionó con el mismo servicio.³

Además fue importante, el contexto de adopción tecnológica positiva y ambiente favorable de desarrollo de la telefonía móvil, en base a datos de la Autoridad de Regulación y Fiscalización de Telecomunicaciones y Transportes, ATT (2017) se cuenta con 10.181.941 abonados móviles en el país, al cierre de la gestión 2016, una evolución creciente desde el 2012, representando un índice, para el 2016, de 93 abonos por cada 100 habitantes; además que de este conjunto, el 60,5% pertenecen a dispositivos móviles inteligentes, una oportunidad de mercado para servicios financieros a través de la telefonía móvil.

El movimiento transaccional de la billetera móvil los primeros años, por parte de Tigo Money, impulsa a la telefónica VIVA a conformar una alianza con los bancos, Banco Nacional de Bolivia y el Banco de Crédito, para conjuntamente lanzar al mercado boliviano, el 30 de julio de 2015, una plataforma tecnológica que permite el servicio de la billetera móvil, bajo la marca de Soluciones VIVA, a sus clientes y usuarios de la misma línea.

² Empresa de Servicio de Pago Móvil.

³ Telefónica TIGO pertenece al Grupo Millicon, el cual antes de ingresar a Bolivia, con la billetera móvil, ha impulsado el mismo servicio en ocho países a nivel mundial, con éxito en todas sus operaciones.

Desarrollo de la Billetera Móvil en Bolivia Estudio de Caso: Tigo Money

El desarrollo de las transacciones fue latente, y con cifras que superaban el 100% de crecimiento, el servicio presentaba en un inicio límites de accesibilidad, físicos, como los puntos de atención, como también de aspecto técnico, debido a que las billeteras solo se encontraban disponible para cliente y usuarios propios de la telefónicas.

Posteriormente, los cambios para facilitar una billetera móvil acorde a las necesidades del cliente, fueron realizadas por Tigo Money, en un principio con la incorporación de cajeros automáticos, denominados “Tigo Matic”, como también ofrecer la billetera móvil a otros clientes de otras telefónicas, ampliando el alcance y accesibilidad, a principios del 2014, para posteriormente, la billetera móvil tenga un alcance transaccional con el sistema financiero bancario⁴, a través de transferencias electrónicas desde la banca online a cuentas Tigo Money, a partir de finales del 2016.

La Billetera Móvil es un servicio que actualmente es prestado por 3 entidades: Tigo Money, Banco Nacional de Bolivia (BNB) y Banco de Crédito de Bolivia (BCP), estos 2 últimos en asociación con la Telefónica VIVA.

El mercado actual de la billetera móvil está conformado por Tigo Money con el 96,2%, la billetera Móvil del Banco Nacional de Bolivia con 2% y del Banco de Crédito el 1,8%. (E-FECTIVO ESPM S.A, 2016). Tigo Money es el mayor oferente y con más usuarios dentro del mercado boliviano.

3.3 Uso de la Billetera Móvil en Bolivia

En base a la información del Sistema de Pagos, del Banco Central de Bolivia y la información de la ENSF⁵, realizada por ASFI; el uso porcentual de la billetera móvil describe el comportamiento del consumidor financiero.

3.3.1 Uso Transaccional de la Billetera Móvil

a. **Número de Operaciones:** Al cierre de la gestión 2016, de Bs. 1.543 millones, es el número transado a través de la billetera móvil, que registra una tasa de crecimiento anual de 80%, con respecto al 2015, en cuanto a la tasa de crecimiento promedio, es de 180%, es decir 1,8 veces más de crecimiento cada año; es inferior al crecimiento del número de

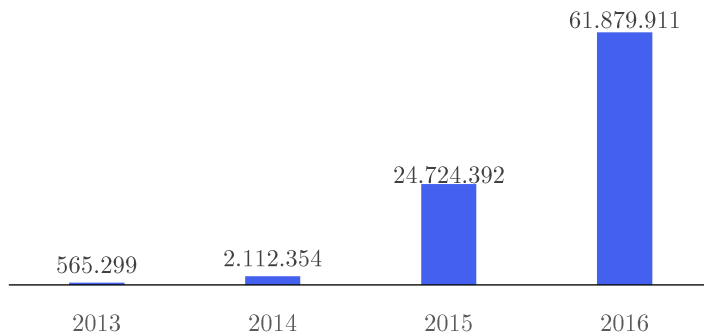
⁴ Entidades bancarias afiliadas a la ACCL (Administradora de Cámaras de Compensación y Liquidación).

⁵ Encuesta Nacional de Servicios Financieros.

operaciones, como también existe una disminución gradual del crecimiento del valor en montos, lo que demuestra mayor número de transacciones con menores montos, comportamiento propio de pagos minoristas (ver figura 2).

Figura 2

Operaciones en billetera móvil en Bolivia (Expresado en millones de Operaciones)



Fuente: Elaboración propia en base Informe de Vigilancia del Sistema de Pagos BCB, (2016) y (2017).

b. Valor de las operaciones:

En base a información del Banco Central de Bolivia (2017), al cierre de la gestión 2016, se registró 61.879.911 operaciones en billeteras móviles dentro del Sistema de Pagos Nacional, con una TCA6 de 150%, es decir 1,5 veces más, con respecto al 2015, la TCP7 para los años de estudio es de 378%, la billetera móvil registra cuadruplicación del valor de operaciones, de esta forma es el instrumento con mayor crecimiento en el sistema de pagos minoristas (ver figura 3).

c. Número de Billeteras Móviles:

El número de billeteras vigentes en Bolivia, es de 814.047 (Banco Central de Bolivia, 2017); se registra una tasa de crecimiento anual de 44%, respecto al 2015, la tasa de crecimiento promedio es de 26% para los años estudiados; el crecimiento de número de billeteras, no sigue la misma magnitud de crecimiento que el valor y número de operaciones, lo que

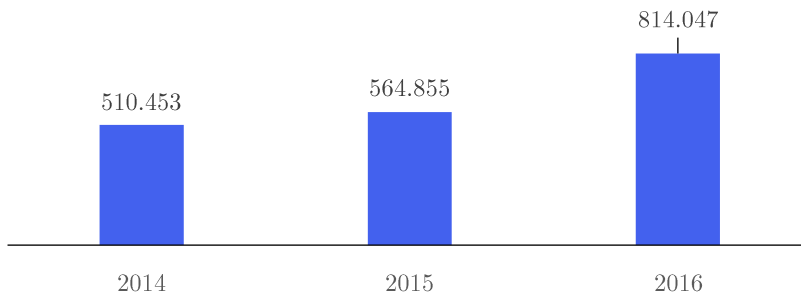
⁶ TCA: Tasa de crecimiento anual, $TCA (\%) = \left(\frac{\text{valor actual} - \text{valor anterior}}{\text{valor anterior}} \right) \times 100$

⁷ TCP: Tasa de crecimiento promedio anual, $TCP (\%) = \left\{ \left[\left(\frac{\text{valor actual}}{\text{valor inicial}} \right)^{\frac{1}{\text{número de años}}} \right] - 1 \right\} \times 100$

Desarrollo de la Billetera Móvil en Bolivia Estudio de Caso: Tigo Money

muestra el reducido aumento de nuevas billeteras móviles, pero si un incremento en el uso transaccional, en valor y número (ver figura 4).

Figura 3
Valor de las Operaciones en Billetera Móvil en Bolivia (Expresado en Millones de Bolivianos)



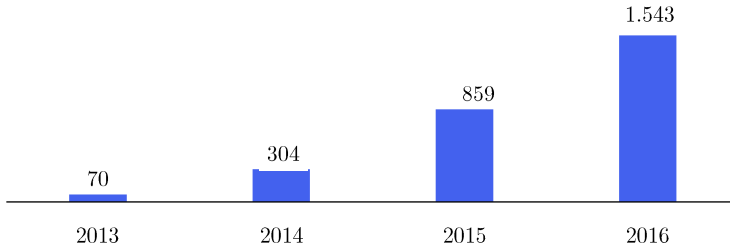
Fuente: Elaboración propia en base Informe de Vigilancia del Sistema de Pagos BCB, (2016) y (2017).

Análisis del uso transaccional: De acuerdo a los montos calculados, en la tabla 1: El número promedio diario de transacciones realizadas en todo el sistema de pagos correspondientes a la billetera móvil, para la gestión 2016, es de 169.534 operaciones, cada una de ellas registra un valor promedio de Bs. 24,94; el comportamiento de las transacciones indica, que el valor medio ha disminuido con relación a otros años, debido al crecimiento de número de operaciones, relacionado con el promedio diario de transacciones, que creció 1,5 veces más con relación al 2015. Los indicadores califican a la billetera móvil como un instrumento de pago minorista.

Desde punto de vista de billeteras móviles vigentes, el valor promedio de transacción mensual de cada billetera móvil es de 157, 96 Bs, lo que indica una aproximación del monto mensual promedio transado por el usuario de la billetera móvil, este registra su mayor pico de crecimiento en la gestión 2014, en cuanto el número de operaciones promedio realizadas al mes en cada billetera móvil, es de 6 transacciones, con mayor crecimiento en la gestión 2015, además por cada 100 personas mayores en Bolivia, se tiene 12 billeteras

móviles registradas, una aproximación al número de usuarios mayores de edad de la billetera móvil en toda Bolivia, la cual es alrededor del 12%.

Figura 4
Número de Billeteras Móviles Vigentes en Bolivia (Expresado en Unidades)



Fuente: Elaboración propia en base Informe de Vigilancia del Sistema de Pagos BCB, (2016) y (2017).

Tabla 1
Análisis de Uso Transaccional de la Billetera Móvil en Bolivia

	2013	2014	2015	2016
Valor medio por transacción	123.83	143.92	34.74	24.94
Numero promedio diario de transacciones realizadas	1.549	5.787	67.738	169.354
Importe promedio diario procesado (millones de Bs)	0.19	.83	2.35	4.29
Valor promedio mensual transado por cada billetera móvil (en Bs.)		49.63	126.73	157.96
Numero promedio mensual de operaciones realizadas al mes por cada billetera móvil		0.34	4	6
Numero de billeteras móviles por cada 100 personas mayores		8	9	12

Fuente: Elaboración propia en base Informe de Vigilancia del Sistema de Pagos BCB, (2015), (2016) y (2017) e INE (2017)⁸

⁸ Se utilizó la cantidad estimada de mayores de edad en Bolivia, para cada gestión correspondiente, según información estadística del Instituto Nacional de Estadística INE.

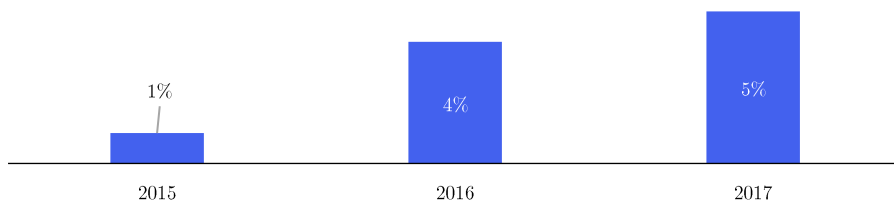
3.3.2 Uso Porcentual de la Billetera Móvil

Según ASFI (2017), el uso registrado para la billetera móvil, para el 2017, es de 5%, con una tasa de crecimiento anual de 25%, y un pico registrado para la gestión 2016. El incremento del uso de la billetera móvil es gradual y constante con una tasa de crecimiento promedio del 71%.

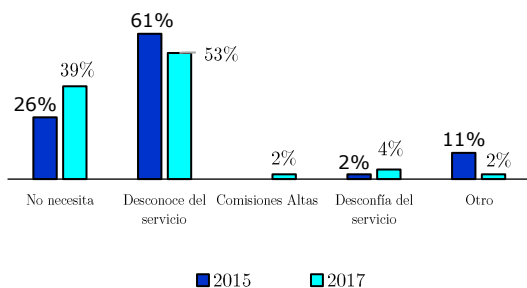
En base a la información de la encuesta nacional de servicios financieros, en sus tres versiones se estableció:

- a. **Tipo de transacciones realizadas:** Aquellos consumidores financieros que utilizaron la billetera móvil, en la gestión 2017, afirman que utilizaron la misma en mayor proporción para “Transferencias o giros” (53%), “pago de servicios” (25%) y “compras de productos” (21%). Si solo se considera la opción “compra de productos”, se deduce que el 2017, el 1% de los consumidores financieros realizaron compras de productos (comercio electrónico) a través de su billetera móvil (ver figura 5).
- b. **Problemas detectados:** Los usuarios de la billetera móvil, en la gestión 2017, mencionaron los siguientes problemas: “Dificultades en recibir el dinero” (39%) y “Dificultades en cargar la billetera móvil” (39%), problemas que se deben al desconocimiento de la funcionalidad de la billetera móvil (ver figura 5).
- c. **Razones de no utilización:** Del 95% de los consumidores financiero que no utilizan la billetera móvil, en la gestión 2017, resalta los que “no necesitan utilizarlo” (39%) y “desconocen el servicio” (53%). Asimismo, el valor del ítem de desconocimiento se ha reducido comparado con el de la gestión 2015, mientras que la opción “no necesitan”, aumentó; y en menor proporción se mantiene las opciones “las comisiones son altas” y “desconfía del servicio” (ver figura 5).

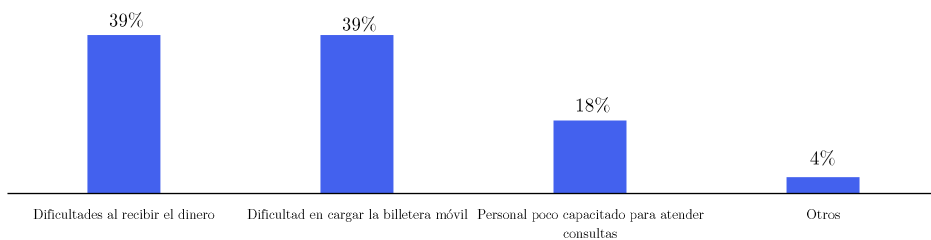
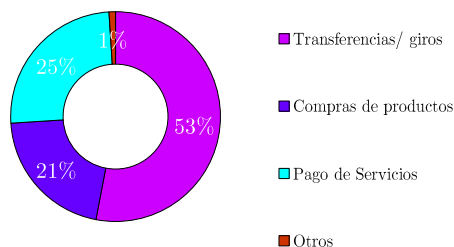
Figura 5
Utilización de la Billetera Móvil en Bolivia (Expresado en Porcentajes)



Razones de No Utilización de Billetera Móvil



Tipo de Transacciones realizadas (2017)



Fuente: Encuesta Nacional de Servicios Financieros, ASFI (2015), (2016) y (2017)⁹

⁹ En “Razones de No Utilización de Billetera Móvil”, la variable “Prefiere otros medios” del 2015, que representa 3%, fue añadida a “Otros”.

4. Estudio de caso: Tigo Money en Bolivia

Tigo Money es el nombre del servicio de la empresa de servicios de pago “E-FECTIVO ESPM S.A.”, y tiene como principal accionista a la empresa de telecomunicaciones Telecel S.A, con su marca comercial “TIGO”; ofrece el servicio de billetera móvil con el propósito de convertir el dinero efectivo en dinero electrónico, que se almacena en una cuenta de celular, se caracteriza por ser una Fintech¹⁰, pues dicha empresa, no parte de un sistema financiero tradicional, además impulsa la utilización de medios electrónicos, la características de innovación tecnológica, para la realización de diferentes acciones de tipo transaccional e intercambio financiero, de flujos de dinero electrónico.

Tigo Money se oferto a sus clientes, a principios de 2013, como servicio para clientes de la telefonía, posteriormente tras el éxito en su uso tanto en valor, como cantidad; fue lanzado, a finales del 2015, a todo el mercado boliviano, con la limitación de que el receptor de la acción financiera debe estar suscrito y habilitado para el servicio.

Según Álvaro Cuadros, Gerente de Tigo Money: “Billetera móvil, es un medio de pago que funciona con los celulares y a través del cual se pueden realizar transacciones: pagar, cobrar, enviar y recibir dinero directamente por celular. Funciona cumpliendo los requisitos de seguridad exigidos por la Autoridad de Regulación Financiera” (Nueva Economía, 2015).

4.1 Descripción de Servicios

Tigo Money tiene una gama de servicios para el usuario de la billetera móvil, además de variantes adecuadas a las necesidades del cliente como del usuario. En la siguiente tabla se nombra los servicios que componen Tigo Money:

¹⁰ El termino fintech se usa para agrupar a las nuevas empresas de servicios financieros (fin), con base tecnológica (tech). Las innovaciones del sector tienen el potencial de transformar el sector financiero y ayudar a proveer servicios a grupos sociales tradicionalmente desatendidos”. (Arner, Barberis, & Buckley, 2015)

Tabla 2
Características y Costos del *Servicio de Tigo Money*

SERVICIO	ESPECIFICACIONES	PROCESO DEL PROCESO	COSTO DEL SERVICIO
GIROS A OTRAS CUENTAS TIGO MONEY O A N° DE CARNET.	A un número de cuenta Tigo Money desde un punto Tigo Money	<ol style="list-style-type: none"> 1. Acude a punto Tigo Money. 2. Llena Formulario. 3. Entrega dinero al encargado 4. Espera comprobante de transacción 	<p>Giro: Cuentas Tigo-Tigo: Bs.0.</p> <p>Pago por retiro: Según valor del giro.</p>
	Desde Cajeros Automáticos TIGO MATIC.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Elige la opción “Tigo Money” y “Abona dinero”. 2. Llena el formulario digital. 3. El cajero indicara los montos de billetes a introducir. 4. Recibirá un comprobante de transacción de Giro. 	<p>Giro: Cuentas Tigo-Tigo: Bs.0. sino comisión respectiva.</p> <p>Pago por retiro: Según valor del giro.</p>
	Giros desde celular disponible las 24 horas del día.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Marca *555 y elige “Giros y Trasferencias” 2. Elige la opción “Giro a una cuenta Tigo Money” 3. Ingresa el monto que deseas girar y la cuenta Tigo Money 4. Verifica transacción 	<p>Giro: Cuentas Tigo-Tigo: Bs.0.</p> <p>Pago por retiro: Según valor del giro.</p>
Giros a un carnet desde tu celular (Comisión 6%)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Marca *555 y elige la opción giros 2. Elige la opción “Giros a un carnet” 3. Ingresa monto y luego número C.I 4. Verifica transacción. 	<p>Giro: Según tarifario.</p> <p>Pago por retiro: Según valor del giro</p>	

Desarrollo de la Billetera Móvil en Bolivia Estudio de Caso: Tigo Money

SERVICIO	ESPECIFICACIONES	PROCESO DEL PROCESO	COSTO DEL SERVICIO
PAGO DE BIENES O SERVICIOS BÁSICOS, AGUA, LUZ, TELEFONÍA, CABLE Y OTROS	Se Puede pagar las siguientes facturas: -TIGO -TIGO STAR -CRE -SAGUAPAC -ELFEC -NATURA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Digita desde tu celular el *555 2. Selecciona la opción “Pago de servicio”. 3. Elige el servicio que deseas pagar con Tigo Money. 4. Confirma con tu PIN de Tigo Money 	
TRANSFERENCIAS ACH	Para realizar transferencias desde la cuenta TIGO MONEY a una cuenta bancaria	<p>ACH-TIGO MONEY</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ingreso a la plataforma bancaria digital. 2. Elige la opción “Transferencias a otros bancos”. 3. Selecciona “Tigo Money”. 4. Ingresa la cuenta Tigo Money y monto a transferir. <p>TIGO MONEY-ACH</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Marca *555# o App. 2. Selecciona opción “Giros y Transferencias”. 3. Selecciona “Transferencias a cuenta de banco”. 4. Selecciona el banco. 5. Ingresa número de cuenta e información personal del titular. 6. Ingresa monto a transferir. 	Las transferencias ACH, están disponibles en las siguientes entidades bancarias: -Banco Unión. -Banco Mercantil Santa Cruz. -Banco Nacional de Bolivia. -Banco de Crédito. -Banco Bisa. -Banco Económico. -Banco Ganadero. -Banco Fassil. -Banco Sol. -Banco Prodem. -Banco Fortaleza

SERVICIO	ESPECIFICACIONES	PROCESO DEL PROCESO	COSTO DEL SERVICIO
USO DE TIGO MONEY COMO MEDIO DE PAGO EN LA WEB	<p>Comercios que aceptan Tigo Money como método de pago:</p> <p>Entretenimiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Cinemark -Cine Center -Supertarjetas -Superticket -Ticketeg -Todotix -Axeso5 <p>Viajes y Turismo</p> <ul style="list-style-type: none"> -BOA -TicketsBolivia.com -Viacon Tours -Amaszonas <p>Comercios</p> <ul style="list-style-type: none"> -MercadoSeguro -Multicenter -MageraNacif -Sincuentos.com -Sologana -Netcommidas.com -GOstore <p>Publicitarios</p> <ul style="list-style-type: none"> -Clasificados-El Deber -Toqueeltimbre.com -Tunomo.com 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ingresa a la página web de cualquiera de nuestros comercios asociados. 2. Elige el producto o servicio deseado, sigue los pasos de la empresa asociada y selecciona “Tigo Money” como medio de pago 3. Ingresa el número de cuenta Tigo Money 4. Acepta términos y condiciones y realiza pago 5. Confirmación de pago por celular. 	

Desarrollo de la Billetera Móvil en Bolivia Estudio de Caso: Tigo Money

GIROS DE DINERO	
Giros desde un Punto Tigo Money	0
Giros a un carnet de identidad	6%
Giros entre cuentas Tigo Money (Aplicable desde 2018)	
Bs.1 – Bs. 300	1%
Bs.201- Bs. 900	0,5%
Bs.901- Bs. 5.000	0,25%

RETIRO DE TU CUENTA TIGO MONEY	
Bs. 10 - Bs. 100	Bs. 4
Bs. 101 - Bs. 200	Bs. 7
Bs. 201 - Bs. 250	Bs. 10
Bs. 251 - Bs. 400	Bs. 13
Bs. 401 - Bs. 600	Bs. 20
Bs. 601 - Bs. 800	Bs. 30
Bs. 801 - Bs.1.000	Bs. 35
Bs.1.001 - Bs.1.200	Bs. 40
Bs.1.201 - Bs.1.400	Bs. 45
Bs.1.401 - Bs.1.600	Bs. 50
Bs.1.601 - Bs.1.800	Bs. 55
Bs.1.801 - Bs.2.000	Bs. 60
Bs.2.001 - Bs.5.000	3%

Fuente: Adaptado de tarifario Tigo Money 2016

Las transacciones financieras que permite Tigo Money pueden ser realizados a través de los siguientes canales: Billetera Móvil, sea de forma manual o mediante la APP, los PTM (Punto Tigo Money- puntos físicos), y los cajeros Automáticos Tigo Matic. Estos últimos son un medio con un diseño tecnológico adaptado a las necesidades de los clientes, permite un interfaz didáctico, con varios servicios, y con familiaridad de uso a un cajero automático habitual de una entidad financiera tradicional, las funciones van desde la recuperación de Chip, compra de saldos, cambio de planes, consultas, Tigo Money, transacciones, Tigo Star, entre otros.

4.2 Evolución de los Servicios de Tigo Money

Tras su inserción en el mercado, Tigo Money, la primera billetera móvil en el país, ha adaptado sus servicios a las necesidades cambiantes del consumidor financiero. Las actividades realizadas durante la gestión 2016 tuvieron los siguientes objetivos: Procesos permanentes de educación y capacitación a clientes, consolidación del ecosistema, crecimiento en productos y diversificación de los ingresos, solidez tecnológica y operativa y solvencia. De esta forma según “La Memoria Anual Tigo Money” (E-FECTIVO ESPM S.A, 2016) se tienen los siguientes avances en el servicio:

- Buscando lograr la consolidación del ecosistema de pagos, Tigo Money, en septiembre de 2016, lanzó el servicio de transferencias interbancarias (ACH), a través de la cámara de compensación ACCL, permite a sus clientes enviar y recibir dinero desde su billetera móvil hacia cuentas bancarias, y viceversa.

El inicio de operaciones como participante de la cámara de compensación ACCL, permite que los clientes de las 16 entidades financieras (aprox. 6 millones de clientes) y los clientes de la billetera móvil Tigo Money (300 mil clientes) puedan realizar transferencias de dinero de billetera móvil a cuenta de banco y viceversa. Además, la integración de Tigo Money a la cámara de la ACCL permite que los clientes no bancarizados, a través de la billetera móvil puedan acceder a cuentas del sistema financiero.

- Durante la gestión 2016, TIGO MONEY trabajo en el desarrollo de aplicaciones, como el de una interface para el Pago de Salarios, la Integración con la ACCL, la implementación de dispositivos de punto de venta, la integración con Western Union, la incorporación de mejoras en la APP móvil, la mejora de las APIS de la pasarela de pago y la Implementación de Colecturía Offline.
- En cuanto al crecimiento en productos y diversificación de los ingresos, la empresa lanzó el servicio de pago de remesas internacionales a través de Western Union, permitiéndole al cliente recibir su remesa directamente en su billetera móvil.
- Tigo Money desarrolla procesos de educación financiera al cliente, a través de ferias integrales en ocho departamentos (La Paz, Cochabamba, Santa Cruz, Chuquisaca, Tarija, Oruro, Potosí, Beni), capacitando a un total de 6.184 personas sobre las características de la billetera móvil, sus usos y aplicaciones, y los beneficios y riesgos

Desarrollo de la Billetera Móvil en Bolivia Estudio de Caso: Tigo Money

que representa su contratación. Asimismo, envió a través de la telefonía 400.000 mensajes SMS de educación financiera a los clientes del servicio Tigo Money sobre temas como la seguridad y prevención del fraude, en el marco del Artículo 79, de la ley 393 de Servicios Financieros y Reglamento de Protección del Consumidor de Servicios Financieros. (ASFI, 2013)

4.3 Acceso a Tigo Money en Bolivia

El acceso a la billetera móvil de Tigo Money se realiza a través del dispositivo móvil, por mensajería, si el usuario pertenece a Tigo, como también por una App, habilitado tanto para clientes o no clientes de la telefonía, y los puntos de atención físicos son los que se detallan:

4.3.1 Puntos de Atención Físicos (Puntos Corresponsales y Tigo Matic)

En base a la información de la Memoria Anual e-Efectivo (2016) y la Memoria Institucional Millicom (2015), como también según Mamani (2015), al finalizar 2016, Tigo Money tiene 1.602 puntos de atención física en total, 1.574 puntos de atención corresponsal (financiero y no financiero) y 28 cajeros Tigo Matic, a nivel nacional; el crecimiento de puntos de atención corresponsal se dio el año 2014, tiene una tasa de crecimiento de 24,23%, en el caso de los cajeros automáticos, existe una reducción respecto a años anteriores (ver figura 6). Por tanto, los puntos de atención físicos, puntos corresponsales y cajeros, crecieron en promedio durante los años de registro, en 22,52%, y en la última gestión, 23,14%. El crecimiento de puntos de atención pasó de 711, el 2013, a 1.602 puntos al finalizar el 2016, y esta caracterizada por nuevos puntos de atención corresponsal (Banco central de Bolivia, 2014) (ver figura 6).

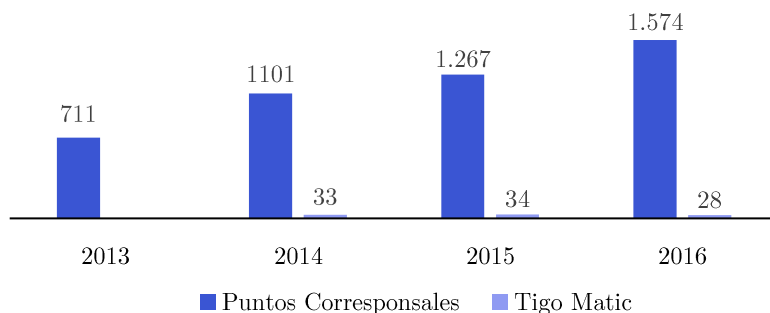
Además, de la totalidad de los Puntos de atención corresponsal, el 40% se encuentran en zonas rurales en un total de 183 localidades de las cuales aproximadamente el 26% no tiene presencia de ninguna entidad financiera. E-FECTIVO ESPM S.A.(2016) (ver figura 7)

A nivel departamental, al finalizar el 2016, el departamento de Santa Cruz tiene la mayor cantidad de puntos de atención, con 478 puntos y 14 Tigo Matic, Cochabamba se encuentra en tercer lugar con 231 puntos y segundo en cajeros, con 6 Tigo Matic, con respecto al 2015, en cuanto a puntos de atención físicos en general, corresponsales y cajeros,

Pando (83%) y Chuquisaca (33%) presentan un mayor crecimiento porcentual, mientras que Santa Cruz (114 puntos) y La Paz (80 puntos) presentan un mayor crecimiento nominal (ver figura 7)

Figura 6

Puntos de atención físicos TIGO MONEY en Bolivia (Expresado en número de puntos y porcentaje)



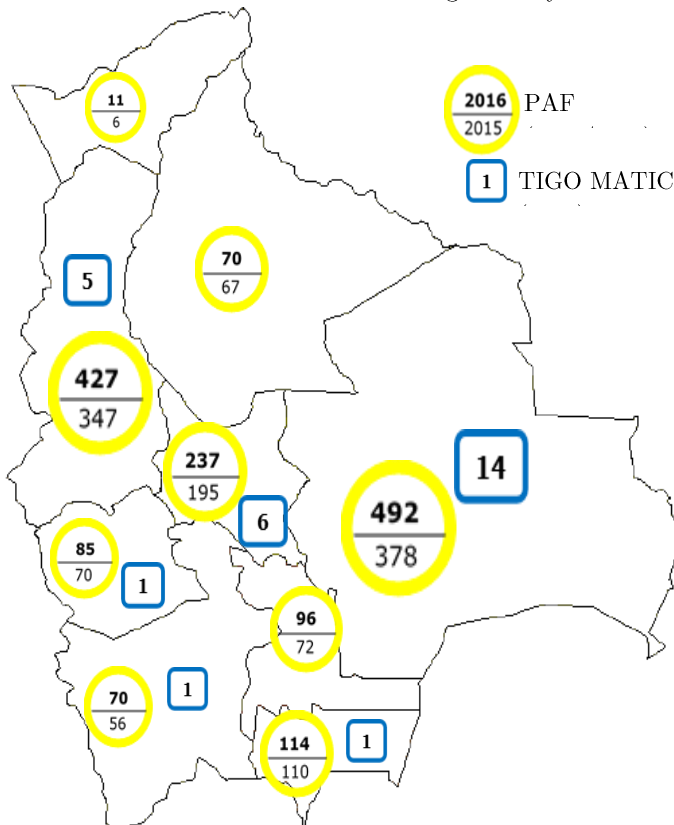
Fuente: Adaptado de Tigo Money.

Tigo Money y la llegada de la billetera móvil ha desplazado la actividad financiera concentrada en un tradicional conjunto de organismos financieros, a otros organismos periféricos que amplían el escenario de la competencia, penetración y sobre todo alcance dinámico y variable de los servicios financieros.

4.4 Importancia de Tigo Money en la Inclusión Financiera

La inclusión financiera en Bolivia es una política estatal financiera, basada en añadir a la población boliviana en el proceso transaccional, desde la apertura de una cuenta de depósito, hasta la realización de transacciones por diferentes medios, y la disponibilidad de servicios financieros para su uso, por medio de la educación financiera. La importancia de la inclusión financiera de Tigo Money incluye la bancarización, el primer paso integral y condicionante para la segunda; la inclusión financiera en la disposición de nuevos servicios financieros.

Figura 7
Puntos de Atención Financiera Tigo Money 2016



Fuente: Elaborado en base a Informe “Memoria Anual Tigo Money”, E-FECTIVO ESPM S.A (2016) y Millicom (2015)¹¹

¹¹ La cantidad de PAF correspondiente al 2015, es la sumatoria del número de cajeros automáticos y puntos de corresponsalía en ese año.

4.4.1 Inclusión Financiera Referida a la Bancarización por Tigo Money

Uno de los ejes principales de la inclusión financiera, es la bancarización¹² descrita en el Reglamento para Puntos de Atención Financiera y Puntos Promocionales ASFI (2015), y denominada como “metas de Bancarización” y describe que: “mientras existan localidades con mas de 2.000 habitantes que no tengan puntos de atención financiera (nula bancarización), todas las entidades de intermediación financiera, deben cumplir una meta anual de PAF¹³, en localidades con nula o baja bancarización, de acuerdo al mapa de bancarización que ASFI publicará y actualizará mensualmente en el sitio web de la Red Supernet habilitada para las entidades financieras”. ASFI, determina las metas de bancarización para cada entidad financiera considerando criterios estadísticos que incluyen variables financieras, número de clientes, tamaño de mercado y número actual de puntos de atención financiera. Además, es de importancia el cumplimiento de las metas de bancarización, puesto que son requisitos para apertura de nuevos PAF, en capitales y ciudades intermedias.

La importancia de la bancarización en el logro de los objetivos de la inclusión financiera es relevante, al disponer la población, de puntos de atención financiera, que facilitan el acceso y el uso de aquellas personas que aún no utilizan medios transaccionales, o incluso no cuentan con una cuenta de ahorro. Según el Estudio sobre la Bancarización en Bolivia de ASFI (2009), una de las variables que determina el nivel de la bancarización, como indicador, es la cobertura, o número de PAF por cada cierta cantidad de habitantes.

La importancia de Tigo Money en el proceso de inclusión financiera es el de disponer de nuevos puntos de atención financiera para la población boliviana, lo que se denomina acceso, para un posterior uso de servicios financieros.

La figura 8, representa el impacto de Tigo Money en la inclusión financiera, en primera instancia, los crecimientos porcentuales de número de PAF, desde el 2013, son mayores al que presenta todo el sistema financiero en particular¹⁴, al respecto, el 2016, la tasa de crecimiento anual de Tigo Money, en número de PAF, alcanza a 23, 14%, mientras

¹² La bancarización es un indicador que determina la disposición de puntos de atención financiera en un determinado lugar, con los siguientes niveles: nula, baja, media y alta bancarización respectivamente.

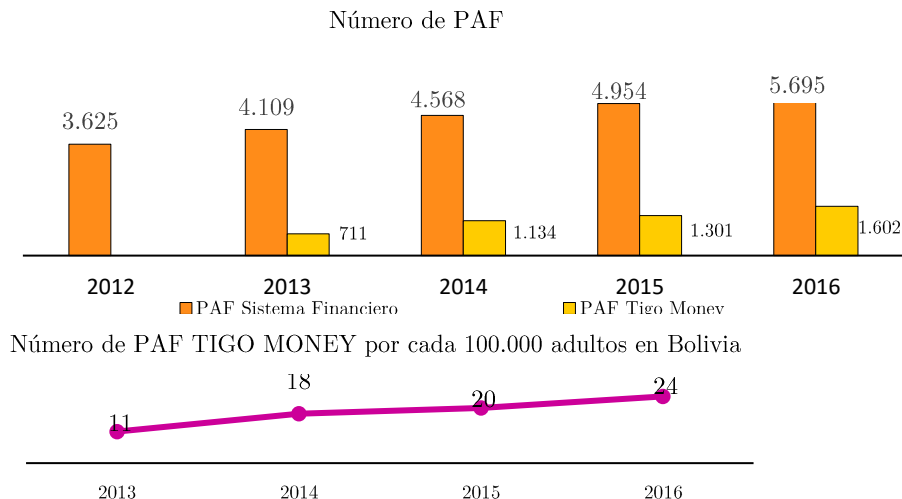
¹³ Puntos de Atención Financiera

¹⁴ Son las Entidades Bancarias (Múltiples y PyMEs), Cooperativas de Ahorro y Crédito, Entidades Financieras de Vivienda y Entidades Financieras de Desarrollo.

Desarrollo de la Billetera Móvil en Bolivia Estudio de Caso: Tigo Money

que la tasa de crecimiento anual de todo el Sistema Financiero es de 14,96%, inferior en alrededor de 8pp., además los PAF de Tigo Money son equivalente al 28,13% de todos los PAF del sistema financiero, considerando que es una empresa de servicio de pago móvil. Una aproximación cuantitativa establece, que, si consideramos los PAF de Tigo Móvil y los del Sistema Financiero, la cantidad es de 7297 puntos de atención financiera en todo el país, aunque en enfoque real, esta cifra es menor¹⁵.

Figura 8
Impacto en la Inclusión Financiera por Tigo Money en Bolivia



Fuente: Elaboración Propia en base al Informe de Vigilancia del Sistema de Pagos, (2014), Mamani (2015), Millicom (2015), E-EFECTIVO ESPM S.A. (2016), Reporte de Inclusión Financiera, ASFI (diciembre 2017) e INE (217).

Otro indicador importante es el número de puntos de atención financiera, de Tigo Money, por cada 100.000 adultos¹⁶, se dispone de 24 PAF, siendo que, al inicio del

¹⁵ Un punto Tigo Money, por su naturaleza de corresponsalía financiera, puede ser un punto también de una entidad financiera, bancaria o cooperativa, por lo que, un conteo general, puede ocasionar que se considere dos veces un mismo punto de atención financiera.

¹⁶ Información del portal estadístico digital de instituto Nacional de Estadística (INE).

lanzamiento de la billetera móvil, el indicador era de 11: Así, los puntos de corresponsalía han crecido a lo largo del tiempo de estudio. La disposición de puntos Tigo Money a nivel nacional es importante para prestaciones de servicios transaccionales, incluso para personas fuera del acceso a servicios financieros tradicionales (ver figura 8).

4.4.2 Inclusión Financiera Referida a la Disposición de Servicios Financieros

La disposición de servicios financieros transaccionales por parte de Tigo Money involucra desde consulta de saldos, giros transaccionales, nacionales como internacionales, pago de servicios o el desarrollo del comercio electrónico a través de compra de productos como también de servicios de manera virtual. Según E-FECTIVO ESPM S.A (2016), 32 comercios aceptan la billetera móvil como servicio de pago. Así como también la interoperabilidad y la disposición de nuevos servicios.

Según TIGO MONEY (2017), la identificación de los clientes y usuarios del servicio Tigo Money en su mayoría está entre 18 y 35 años (71%), distribuidos en similar cantidad entre hombres y mujeres, de entre ellos están los estudiantes (33%), seguido de asalariados y comerciantes (28%), la mayoría no ha alcanzado el nivel profesional (82%), una gran proporción no está bancarizada (69%) y trabajan en su mayoría en sectores informales de la economía. El cliente utiliza frecuentemente el servicio Tigo Money para realizar envíos de dinero a otra persona o para compra de crédito de telefonía celular a través de su dispositivo móvil. Además de los servicios destinados al usuario y cliente, Tigo Money, tiene un conjunto de opciones para las empresas, con servicios de recaudación, pagos en línea para comercios electrónicos, gestor de pagos masivos y pagos en comercios.

Al respecto, como afirma Nueva Economía, (2015), “La inclusión financiera en los países en desarrollo está llegando de la mano de la inclusión digital. El número de celulares se ha disparado en las naciones de América de Sur y además crecieron los monederos virtuales, es decir, las plataformas que permiten guardar y transferir dinero en formato digital”.

No hay duda que la billetera móvil está revolucionando la forma de realizar las transacciones financieras a nivel mundial, el cambio que conlleva va principalmente desde transformar la forma de gestionar los servicios financieros por parte de las entidades financieras, cambiar los hábitos de los clientes y realizar grandes esfuerzos enfocados con la educación financiera para obtener la confianza de los clientes en este nuevo servicio, aspecto que se constituye en un valor agregado para el proceso de inclusión financiera y donde

Desarrollo de la Billetera Móvil en Bolivia Estudio de Caso: Tigo Money

resalta el cambio de cultura en la población, relacionada al uso del teléfono móvil como un instrumento para realizar transacciones financieras. (ASFI, 2013)

Conclusiones

El uso de la billetera móvil en Bolivia presenta una tendencia ascendente en número de transacciones como de valor, según el Banco Central de Bolivia (2017), los porcentajes son de 150% y 80% respectivamente. Por tanto, la billetera móvil es el instrumento de pago de mayor proyección y crecimiento. Al respecto, el crecimiento del número de billeteras móviles vigentes es de 44%, siendo mayor al número de tarjetas de crédito.

Asimismo, cada billetera móvil en Bolivia, en promedio registro un movimiento transaccional al mes de Bs. 157. 96, creciente a lo largo de los años, al igual que el número de veces de utilización de la billetera que al término del 2016, alcanzo a seis veces al mes. El registro anterior evidencia que el aumento de número y valor transaccional se relaciona con el creciente uso de clientes y usuarios de la billetera móvil, y no así en magnitud de nuevos adquirentes del instrumento de pago.

Con respecto a lo anterior, existe 12 billeteras móviles por cada 100 adultos en el país, es decir, existe 12% de utilización; que comparado con los datos de ASFI (2017), solo el 5% de los consumidores financieros utilizan la billetera móvil. Por tanto, se deduce que el 7% de los consumidores son aquellos que no son considerados consumidores financieros, y que anterior a la adquisición de la billetera móvil, no tenían acceso a servicios financieros, lo cual demuestra en primera instancia el aporte de la billetera móvil a la inclusión financiera que también puede denominarse “inclusión digital”

Pese al crecimiento porcentual del uso de la billetera móvil, aun el número de usuarios es mínimo y el uso de este instrumento electrónico de pago se basa en la penetración de mercado de los mismos clientes o usuarios y no así en la ampliación de este.

Además, los usuarios de la billetera móvil, según la ASFI (2017), presentan dificultades técnicas como también de desconocimiento del servicio en un 78%, esto llama la atención a las empresas de servicios de pago móvil, a mejorar la situación técnica y seguir estimulando la educación financiera. Aquellos que no utilizan este instrumento electrónico de pago, no lo hacen debido a que “desconocen el servicio” (53%) o “no lo necesitan” (39%).

La billetera móvil se ha convertido en un método de pago, del comercio electrónico regional, de los usuarios el 21% realiza compra de productos y el 25% pagos de servicios de manera digital.

Tigo Money, es la billetera móvil de mayor proporción en el mercado boliviano, siendo el responsable de la evolución positiva del desarrollo de este instrumento electrónico de pago en el país. La interoperabilidad y presencia de pago para varios servicios, por parte de Tigo Money, ha masificado el uso transaccional de la billetera móvil.

Se evidencio que la billetera móvil de Tigo es utilizada en su mayoría por personas entre 18 y 35 años (71%), la mayoría no ha alcanzado un nivel profesional (82%), una gran proporción no está bancarizada (69%).

Por lo tanto, es importante el aporte de Tigo Money a la inclusión financiera, especialmente en la creación de puntos financieros de origen no financiero, como también de cajeros automáticos “Tigo Matic”, que incentivan el acceso a servicios financieros mediante canales físicos, además permiten alcanzar con el servicio a una población con bancarización baja y nula, y a personas que no tienen una cuenta de ahorros.

Recomendaciones

Se debe incentivar la educación financiera en los servicios financieros de la billetera móvil, la cantidad de usuarios de dicho instrumento electrónico de pago aun es mínima, como su desconocimiento. La educación financiera debe estar vigente no solamente para Tigo Money, sino para las otras operadoras móviles del sistema financiero, dotar del servicio debe ser prioridad a corto plazo.

La billetera móvil, como instrumento electrónico de pago debe masificarse para su utilización en el comercio. La indexación con los terminales de venta POS (Point of Sale), es una excelente alternativa para la omnicanalidad en Bolivia. La alianza con la Red Enlace, la Administradora de Tarjetas Electrónicas, permitirá pagar con dinero electrónico depositado en cuentas de cada usuario.

Al respecto, la billetera móvil debe convertirse en un método de pago, que integre el comercio electrónico y la conectividad a plataformas de pago como PayPal que permita la compra de productos por medios digitales con mayor seguridad, dejando atrás la utilización de tarjetas electrónicas

Desarrollo de la Billetera Móvil en Bolivia Estudio de Caso: Tigo Money

Asimismo, se sugiere emprender la interoperabilidad de Tigo Money con el sistema bancario, y estudiar nuevas posibilidades de repetir el proceso con otras entidades financieras, cooperativas de ahorro, entidades financieras de vivienda y de desarrollo productivo.

Además, se debe estimular la interrelación con otros canales bancarios electrónicos, como los cajeros automáticos, la banca móvil, la billetera misma, que permitirá al consumidor financiero alcanzar los servicios y transacciones interconectadas en tiempo y espacio, donde se pueda a través de un ATM recargar la billetera móvil.

Finalmente se sugiere la eliminación de barreras técnicas de interoperabilidad entre billeteras, para la realización de transacciones permitiendo el intercambio de fondos entre otros servicios, para satisfacer las necesidades del usuario o cliente.

Referencias Bibliográficas

- ASFI. (2015). Reglamento para Puntos de Atención Financiera y Puntos Promocionales. La Paz, Bolivia : ASFI Publicaciones .
- ASFI. (diciembre 2017). Reporte de Inclusión Financiera. La Paz, Bolivia: ASFI- Dirección de Estudios y Publicaciones.
- ASFI. (2009). Estudio de la Bancarización en Bolivia. La Paz, Bolivia: ASFI- Dirección de Estudios y Publicaciones.
- ASFI. (27 de enero de 2012). Recopilación de Normas para el Sistema Financiero. Recuperado 15/01de 2018, de ASFI BOLIVIA: <http://servdmzw.asfi.gob.bo/circular/textos/L01T02.pdf>
- ASFI. (2013). La Banca Móvil como Instrumento de Inclusión Financiera. La Paz, Bolivia: ASFI- Dirección de Estudios y Publicaciones.
- ASFI. (2013). Ley Servicios Financieros No 393. La Paz, Bolivia: ASFI- Dirección de Estudios y Publicaciones.
- ASFI. (2015). Informe de Resultados " 1ra Encuesta Nacional de Servicios Financieros". La Paz, Bolivia: ASFI- Dirección de Estudios y Publicaciones.
- ASFI. (2016). Banca Electronica e Instrumentos Electronicos de Pago en Bolivia. La Paz, Bolivia: ASFI- Dirección de Estudios y Publicaciones.
- ASFI. (2016). Informe de Resultados "2da Encuesta Nacional de Servicios Financieros". La Paz, Bolivia: ASFI- Dirección de Estudios y Publicaciones.
- ASFI. (2017). Informe de Resultados " 3ra Encuesta Nacional de Servicios FInancieros". La Paz, Bolivia: ASFI- Dirección de Estudios y Publicaciones.
- Autoridad de Regulación y Fiscalización de Telecomunicaciones y Transportes, ATT. (2017). Estado de Situación del Internet en Bolivia. La Paz, Bolivia.
- Banco Central de Bolivia. (2017). Informe de Vigilancia del Sistema de Pagos 2016. La Paz, Bolivia: BCB. Obtenido de BCB.
- Banco Central de Bolivia. (26 de agosto de 2015). Reglamento de Servicios de Pago, Instrumentos Electrónicos de Pago, Compensación y Liquidación. Obtenido de Banco Central de Bolivia: https://www.bcb.gob.bo/webdocs/sistema_pagos/1342015.PDF

Desarrollo de la Billetera Móvil en Bolivia Estudio de Caso: Tigo Money

- Banco Central de Bolivia. (2014). Informe de Vigilancia del Sistema de Pagos 2013. La Paz, Bolivia: BCB.
- Banco Central de Bolivia. (2016). Informe de Vigilancia del Sistema de Pagos 2015. La Paz, Bolivia: BCB.
- E-FECTIVO ESPM S.A. (2016). Memoria Anual Tigo Money 2016. Bolivia.
- European Payments Council. (enero 2014). Mobile Wallet Payments White Paper. volume 2.0. EPC Secretariat.
- International Telecommunication Union . (mayo 2013). The Mobile Money Revolution Part I: NFC Mobile Payments. ITU-T Technology Watch Report.
- Mamani, L. (2 de noviembre de 2015). Economía. Recuperado el 15 de enero de 2018, de Pagina Siete: <http://www.paginasiete.bo/economia/2015/11/2/transacciones-tigo-money-hizo-area-rural-75540.html>
- Millicom. (2015). Memoria de Responsabilidad Corporativa.
- Ney Daly. (Mayo 2016). Mobile Money Transfer. GSMA.
- Nueva Economía. (2015). Inclusión Financiera de la mano de la Inclusión Digital. Nueva Economía, 10-13.
- TIGO MONEY. (2017). Programa de Educación Financiera e Informativa 2017. Obtenido de Tigo Money: http://tigoweb-prd.cdn.tigocloud.net/tigo.com.bo/files/asfi_programa_de_educacion_financiera_2017.pdf

Sincronización de Ciclos Económicos en Bolivia 1990 - 2020. Un Enfoque con Modelos Markov Switching y VAR Estructural

Eddy Suño Poma¹

Benigno Caballero Claure²

Rolando Caballero Martínez³

Recepción: junio 2023

Aceptación: octubre 2023

Resumen

Este documento de investigación analiza la sincronización de los ciclos económicos en Bolivia, centrándose en la relación significativa entre el PIB real y las exportaciones, la formación bruta de capital fijo y los términos de intercambio de 1990 a 2020. Confirma la hipótesis de que variables relacionadas con cambios en el contexto internacional explican los ciclos económicos en Bolivia. La herramienta fundamental para este análisis es la aplicación del Modelo Estructural de Cambio de Régimen de Markov con dos estados. El estudio revela una fuerte correlación entre las exportaciones y el PIB. Sin embargo, se encuentra que los términos de intercambio son insignificantes en un régimen de bajo crecimiento entre todas las variables examinadas. Además, se observa que la duración de los regímenes de alto crecimiento supera a la de los regímenes de bajo crecimiento. La conclusión principal es que, para fines predictivos, los shocks de oferta y demanda son fundamentales, con las exportaciones y la formación bruta de capital fijo como indicadores significativos y positivos del ciclo económico del PIB en Bolivia.

JEL: E47, C53, E32.

Palabras Clave: Ciclos Económicos, Modelo Markov-Switching, Crecimiento económico, Políticas económicas.




Licencia: Cc By-Nc-Sa 4.0

Tipo De Licencia: Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional

Referencia: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

¹ Escuela Militar de Ingeniería - Universidad Mayor de San Andrés  <https://doi.org/10.5281/zenodo.10001891>

² Universidad Técnica de Oruro.  <https://orcid.org/0009-0008-6182-4181>

³ Universidad Nacional Autónoma de México  <https://orcid.org/0009-0002-9080-7045>

Synchronization of Economic Cycles in Bolivia 1990 - 2020. An Approach with Markov Models Switching Structural VAR

Abstract

This research document analyzes the synchronization of economic cycles in Bolivia and that they are characterized by a significant relationship between GDP in real terms and exports, gross fixed capital formation and terms of trade for the period 1990- 2020. This affirmation corroborates the hypothesis that variables related to changes in the international context explain the economic cycles in Bolivia. The fundamental tool for this analysis has been the application of the Structural Markov-Switching Model with two states. From this analysis it can be deduced that the export variable has a very strong correlation with GDP. But in addition, it has also been found that the terms of trade are not significant in a low growth regime of all the variables examined. Finally, it was also found that the duration and/or stay in the high growth regimen is greater than the duration of low growth. The main conclusion that has been found is that, for prediction purposes, the supply and demand shocks are the most outstanding, where the export variables, gross fixed capital formation are significant and positive, which can be taken as indicators of the cycle. economic GDP in Bolivia.

JEL: E47, C53, E32.

Keywords: Business Cycles, Markov-Switching Model, Economic Growth, Economic Policies.

Introducción

El presente trabajo de investigación aborda las fluctuaciones económicas, un tema central en el ámbito de la macroeconomía. En el contexto boliviano, estas fluctuaciones están estrechamente relacionadas con la explotación del sector primario, lo que conlleva a que la economía del país sea altamente vulnerable a las variaciones en la demanda mundial de materias primas.

El interés del trabajo radica en la caracterización de los ciclos en cuanto a su duración, persistencia, cronología y asimetría a partir de sus puntos de inflexión. En el caso boliviano a pesar de que existen investigaciones que analizan los ciclos económicos desde diferentes metodologías, la precisión de los mismos, son poco detallados en el sentido de la datación exacta de los ciclos.

Por lo tanto, debido a la mencionada brecha en el conocimiento y dada la importancia del estudio de los ciclos económicos, el presente trabajo se enfoca en llevar a cabo un análisis cuantitativo de los shocks que generan los ciclos a través del tiempo, lo cual permitirá analizar el efecto en mayor detalle, utilizando diferentes variantes del modelo Markov-Switching, propuesto por primera vez por Hamilton (1989), para modelar y determinar los puntos de inflexión y asimetrías en los ciclos económicos, utilizando información del PIB.

En este contexto, el objetivo del presente trabajo consiste en estimar y pronosticar una medida adecuada de regímenes de alto y bajo crecimiento económico en Bolivia, tomando en cuenta el periodo de estudio como la frecuencia de los datos disponibles. Asimismo, se desea realizar pronósticos de mediano plazo para la tasa de crecimiento económico en Bolivia. Se ha elegido la PIB en términos reales como variable dependiente, por ser la referente del indicador de producción de la economía boliviana.

2. Breve revisión de la literatura

2.1.1 En los Estudios Sobre Ciclos Económicos a Nivel Nacional e Internacional

Para el caso boliviano, se tiene el trabajo de Callisperis (2010), que muestra evidencia que respalda la idoneidad de los modelos de ciclos económicos reales pueden ser adecuados para explicar el comportamiento de las fluctuaciones de la economía boliviana

Sincronización de Ciclos Económicos en Bolivia 1990 - 2020.

en la segunda mitad del siglo. La explicación de los ciclos económicos por los teóricos de ciclos económicos reales es consistente con supuestos del tipo: expectativas racionales, información perfecta, preferencias estables, inexistencia de costos de fricción o ajuste, y disturbancias monetarias o de la actividad del gobierno. No obstante, los modelos de ciclos económicos reales sean capaces de generar comportamientos parecidos a los ciclos económicos, no se pretende encontrar una única explicación para fluctuaciones en la actividad real, sino de proporcionar un instrumental teórico definido para evaluar la importancia de otros factores que fueron ignorados (como por ejemplo las disturbancias monetarias) en los episodios reales de los ciclos.

Por otro lado, Lordemann (2011) da a conocer que los ciclos económicos en Bolivia son estables en el largo plazo, pero no en el corto plazo; aun así, los ciclos-límite muestran que existe equilibrio. Tanto el acelerador como el tiempo de fabricación de nuevos bienes de capital dependen de las percepciones de las políticas del Gobierno. Si estas políticas permitieran que el tiempo de fabricación de nuevos bienes de capital se redujera o el impacto del acelerador fuera mayor, mejoraría el impacto de la inversión sobre el producto, teniendo como resultado ciclos estables tanto en el corto como en el largo plazo.

Asimismo, se tiene el trabajo de López (2012), que menciona que la economía boliviana forma parte de la periferia sudamericana de la economía mundial. Sin llegar al extremo de afirmar que las determinaciones externas constituyen las únicas causas eficientes del desarrollo económico interno, hay un cúmulo de evidencias que demuestran el carácter dependiente del proceso de acumulación y reproducción de la economía de Bolivia. Una interpretación de esta naturaleza trae consigo la necesidad de plantear, primero, una caracterización de la situación económica internacional y, luego, una descripción de los rasgos más relevantes de la situación económica de América del Sur.

Por otro lado, para la evidencia internacional Giudice (2007) expone siete teorías de los ciclos económicos y nueve teorías de las crisis. Se pasa revista a las teorías de los ciclos de Aftalión (descubridor de los ciclos, 1865), de los ciclos largos de Kondratieff (1920). Los ciclos de Kitchin de 35 años. Los ciclos de Schumpeter de diez años de los ciclos exógenos; así como la teoría de los ciclos políticos. Sobre las teorías de las crisis, se considera que la causa principal de las éstas es la caída de la tasa de ganancia en Europa y EE.UU. en relación de las nuevas corporaciones de Asia; la masa mundial de ganancia producida en USA y Europa (en forma de enormes reservas internacionales y saldos favorables en las exportaciones) se traslada a los países asiáticos. Se pasa revista a los estudios de la crisis

del siglo XXI que se fundamentan en la teoría de los ciclos reales: los precios de los productos electrónicos caen al 20% cada cinco años. Las crisis del siglo XXI parecen ser explicada por una nueva causa: las innovaciones en tecnologías de plantas y de administración expulsan personal no dando tiempo a recuperar la inversión en las tecnologías del año anterior, encontrándose que por cada dólar invertido en tecnologías de plantas se requiere diez dólares en capacitación de personal; entonces las innovaciones producen shocks aleatorios y absolutizan plantas y regiones maduras de países desarrollados.

Finalmente, González y Estrada (2007) el caso de la serie de tiempo del PIB Mexicano, no es correcta la práctica común de concebir la trayectoria secular de la serie como una función del tiempo y el componente cíclico como un proceso estacionario que exhibe movimientos transitorios alrededor de la tendencia secular, pues como lo señalan Nelson y Kang (1981 y 1984), el componente cíclico de las variables macroeconómicas no es determinístico, sino también estocástico. Por todo ello, resultan inadecuadas para este caso no sólo la teoría clásica de las series de tiempo, sino también la metodología del NBER para la cronología de los ciclos. Los objetivos de la presente investigación son los siguientes: 1) desarrollar un procedimiento consistente desde el punto de vista teórico-estadístico para la identificación de los ciclos económicos cortos y medios, 2) estudiar la morfología de los ciclos económicos de México y 3) comparar con estos resultados la eficiencia del método convencional en la identificación de los ciclos. Los resultados obtenidos serán una referencia necesaria para comparaciones de los resultados de modelos dinámico-estocásticos de equilibrio general, rigurosamente calibrados para México, tan necesarios como instrumentos auxiliares para la comprensión de los problemas macroeconómicos del país y para la definición de políticas eficientes económicamente y óptimas desde el punto de vista social.

3. Antecedentes Temáticos de los Ciclos Económicos

El tema de los Ciclos Económicos fue originalmente descubierto por el francés Robert Aftalion en 1865. Posteriormente, figuras prominentes como Marx, Schumpeter, Pigou, Keynes, Alvin Hansen, John Hicks, Kondratieff y el Premio Nobel Robert Lucas Jr. profundizaron en este tema y desarrollaron numerosas y creativas explicaciones de causalidad.

La teoría de los ciclos económicos también exhibe un comportamiento "cíclico" en sí misma. Es decir, vuelve a cobrar relevancia cuando surgen crisis y recesiones económicas. No obstante, el redescubrimiento de los ciclos encuentra a la Ciencia Económica en

Sincronización de Ciclos Económicos en Bolivia 1990 - 2020.

constante mejora, equipada con nuevas teorías, modelos, técnicas econométricas, paquetes de investigación estadística y series de tiempo más detalladas para cada generación de investigadores.

La importancia de la investigación de los ciclos radica en su capacidad para distinguir el crecimiento a largo plazo en medio de los movimientos que incluyen alzas, bajas, cambios estacionales estocásticos y movimientos imprevistos. Los ciclos económicos prevalecen sobre las fluctuaciones menores y emergen con claridad a través de estas últimas.

En la Tabla 1, los investigadores de los ciclos, en particular Lucas, plantean la cuestión de si existe un ciclo típico, un ciclo individual representativo que abarque las siete fases observadas en una variedad de ciclos registrados.

Tabla 1
Fases de Ciclos

FASES	PERIODO
1. Expansión	4 años
2. Estabilización	2 años
3. Recesión	6 meses
4. Recuperación estacional	3 meses
5. Recesión	6 meses
6. Crisis	1 año
7. Depresión	2 a 4 años
Total promedio	10 años

Fuente: Elaboración propia en base a "Ciclos Típicos", Lucas R., 1995, pág. 25.

Teóricamente, la segunda mitad del siglo XX debería estar caracterizada por la presencia de cinco ciclos de 10 años, según la teoría de Schumpeter¹, o por un solo ciclo Kondratieff² de 50 años. El Dr. Carlos Boloña Behr contribuye a esta discusión al introducir el término "mesetas" del ciclo, refiriéndose a los años de estabilización que se extienden por un período de 3 a 4 años. Estos años de estabilización son considerados ideales en el ciclo económico, ya que en este período se observa un crecimiento en un ambiente de confianza,

¹ Schumpeter considera que los ciclos económicos son naturales al capitalismo y provienen de oleadas de innovación de nuevos productos y nuevas empresas.

² Los ciclos largos de Kondratieff por existir momentos en los que la conjunción de algunos descubrimientos científicos claves permite la aparición de un grupo de nuevas tecnologías.

tanto en la inversión como en el empleo, además de la estabilidad en los precios, el tipo de cambio y la recaudación fiscal.

Trabajos como los de Harvey (1985) y Clark (1987) realizan un estudio del ciclo económico mediante el filtro de Kalman, modelando el Producto Nacional Bruto (PNB) de EE. UU. como la suma de componentes inobservados. Asimismo, Watson (1986) utiliza el mencionado enfoque, adicionando al estudio del PNB variables como el ingreso disponible y el gasto en consumo, obteniendo el componente cíclico de las mismas.

Los enfoques y metodologías utilizadas en las mencionadas investigaciones y en otras similares comparten la característica de considerar a la tasa de crecimiento del PIB o PNB como un proceso estacionario lineal. Sin embargo, la mayoría de series de tiempo macroeconómicas y financieras presentan desviaciones respecto a la linealidad y los ciclos económicos no son una excepción.

Hamilton (1989) introdujo por primera vez un modelo alternativo no lineal conocido como modelos de cambio de régimen o *modelos Markov-Switching (MS)*. En el trabajo, el autor utiliza el modelo para definir y medir las recesiones económicas, permitiéndole fechar los ciclos económicos. Para ello, utilizando la tasa de crecimiento del PNB y en base a un modelo AR(4), introduce la no linealidad a través de cambios discretos en la media entre dos regímenes, definidos como expansiones y contracciones, que poseen una dinámica propia establecida a partir de un *proceso markoviano* de primer orden. En este sentido, el ciclo económico cambiará entre ciclos expansivos y contractivos y el modelo clasificará cada observación en alguno de los dos regímenes establecidos, otorgando además un cálculo de la probabilidad de estar en uno u otro régimen, así como la duración y persistencia de los mismos, con la ventaja de no requerir de información adicional de ningún tipo más que la propia variable de estudio.

Últimamente, surgieron trabajos conocidos como modelos de clasificación *Markov-Switching*, que básicamente explican la dinámica del crecimiento basado en un grupo de diferentes estados por los que atraviesan los países a través del tiempo, de forma que cada estado definido es caracterizado por su propio sub modelo y patrón de crecimiento. Por ejemplo, Pritchett (2000) identifica seis patrones de crecimiento para poder analizar la dinámica de dicha variable para un grupo de países, donde cada estado se encuentra asociado con un nivel de crecimiento determinado, y a su vez, por un submodelo para cada régimen.

3.1 Planteamiento e Identificación del Problema de Estudio

La historia económica de Bolivia se caracteriza por una cadena de fluctuaciones, estrechamente vinculadas a la dependencia de la explotación de recursos naturales. Esta dependencia ha llevado a que la economía boliviana sea permanentemente vulnerable a los ritmos de contracción y expansión de la demanda mundial de materias primas y flujos internacionales de capital.

Esto se puede evidenciar a través del crecimiento del PIB que a lo largo de los últimos 50 años tuvo un crecimiento tendencial de 2.74 por ciento, mientras que su población creció, casi al mismo paso, a un 2.2 por ciento, entre 1990 y 2019. Este crecimiento se puede calificar de inercial, debido a que, si la economía internacional se expande, la economía nacional también crece y también decae en caso contrario. (ver figura 1).

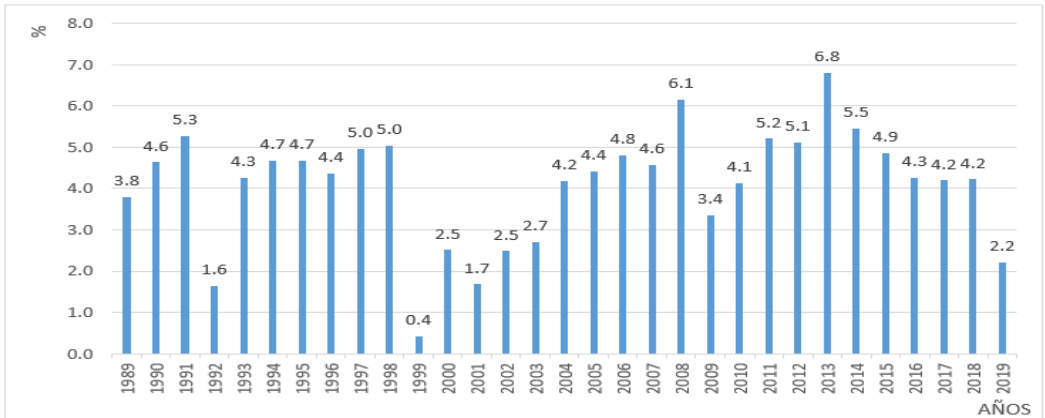
En Bolivia, los estudios sobre los ciclos económicos han ido creciendo paulatinamente, Como menciona Pacheco (2007), el predominio de la actividad exportadora y la concentración de las exportaciones en un solo producto de exportación, han creado una persistente vulnerabilidad externa que tuvo como mecanismo de transmisión las bruscas fluctuaciones en los precios de los productos básicos, en respuesta a los cambios de situación de la economía mundial.

La ruta del crecimiento ha demostrado ser intrínsecamente inestable. Por otra parte, la vulnerabilidad externa deterioraba la posibilidad de un crecimiento sostenible de las exportaciones a largo plazo. Por tanto, se formó un patrón cíclico de la economía nacional, que expresaba las fases de contracción y de expansión de la economía mundial”

Los postulados mencionados en los antecedentes dan muestra acerca de la relación de las fluctuaciones del PIB con distintas variables tales como consumo, inversión y exportaciones. Esto significaría que los shocks sobre estas variables, consumo, inversión y exportaciones son persistentes en el tiempo sobre la economía boliviana, pero no se ha propuesto hasta ahora las causas iniciales de los ciclos caracterizados como shocks de oferta o de demanda mucho menos se ha mencionado porque se toma un shock de oferta y no uno de demanda o viceversa.

Además, ninguno de los trabajos previos ha presentado una distinción clara de los puntos de inflexión en las diferentes fases de los ciclos, su duración, o identificado las asimetrías presentes en los mismos. Asimismo, no existe un consenso sobre una fecha oficial que marque el inicio o fin de los ciclos económicos en Bolivia

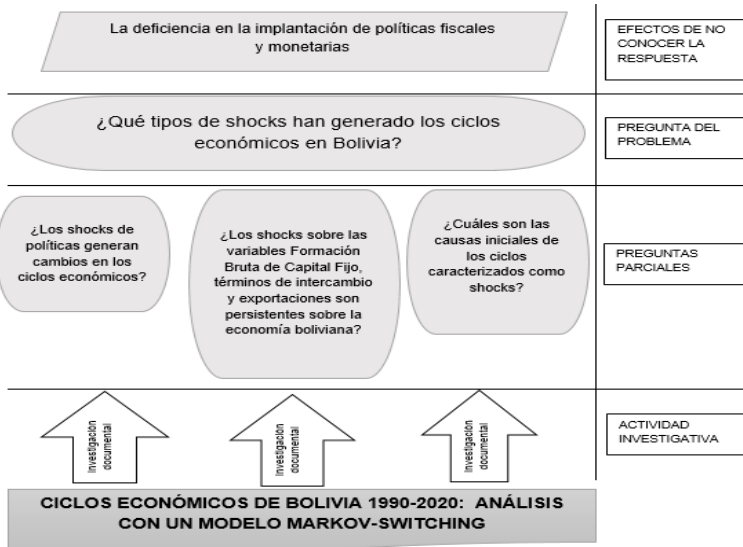
Figura 1
Crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) Anual
Variación Porcentual 1989 - 2019



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística.

3.2 Árbol de Problemas

Figura 2:
Árbol de Problemas



4. Metodología Econométrica

La hipótesis de modelos econométricos que se encuentran en un solo régimen y/o estado a veces resulta poco creíble, debido a los múltiples quiebres que presentan las variables en estudio y los distintos cambios de nivel que son inherentes a la misma, Hamilton (1989). La familia de modelos con cambio de régimen, *Markov-Switching* pretende resolver este problema, y constituyen un intento de conseguir predictores de la variable explicada en estudio, utilizando información condicional, para dos o más estados (régimenes) en una economía.

4.1 Modelos Switching Regression

El modelo de cambio de régimen fue desarrollado por Hamilton (1989), con probabilidad de transición constante, es uno de los más populares para tratar con modelos no lineales de series de tiempo. Sin embargo, diferentes consideraciones económicas sugieren el deseo de permitir que las probabilidades de transición sean variables. Diebold *et al.* (1993) proponen una clase de modelos de cambio de Markov en los cuales la probabilidad de transición de régimen es endógena y varía en el tiempo, es decir donde estas probabilidades puedan ajustarse en función de los fundamentos económicos y otras variables exógenas.

4.1.1 Supuestos en el Análisis

Existen tres supuestos en la aplicación del modelo de cambio de régimen de Markov utilizados en este trabajo. El primer supuesto es que existen dos estados: período de alto crecimiento económico y período de bajo crecimiento económico. Dado que los estados son no observables directamente, éstos son representados por una variable binaria (S_t) la cual es latente.

El segundo supuesto implica que existen variables directamente observables cuyos cambios de comportamiento está influido por el valor de la variable S_t . El comportamiento del crecimiento económico es diferente durante períodos de elevados precios de las materias primas, fortalecimiento de la demanda interna, shocks de oferta y demanda que durante períodos de relativa calma. En teoría se espera, un mayor crecimiento económico cuando variables como la formación bruta de capital fijo (como proxy de la inversión), los términos de intercambio y las exportaciones en Bolivia sean más altos.

Finalmente, se asume que dado el estado actual de la variable S_t – alto y bajo crecimiento económico – existe una probabilidad cierta de permanecer en el mismo estado, o de moverse hacia el otro estado. En el modelo teórico, la probabilidad de moverse de un estado de bajo crecimiento económico hacia uno de alto crecimiento económico y/o viceversa depende del estado de ciertos fundamentos económicos.

4.1.2 El Modelo

La variable latente en el modelo sigue una cadena de Markov de 2 estados de primer orden, donde $S_t=1$ un estado crecimiento económico bajo y $S_t=2$ denota un estado crecimiento económico alto. Cuando el proceso está en el régimen 1, la variable observada y_t – que en nuestro caso es el crecimiento económico – se presume que se puede representar por una distribución $N(\mu_1, \sigma_1^2)$. Si el proceso está en el régimen 2, y_t se representa por una distribución $N(\mu_2, \sigma_2^2)$. Por lo tanto, el comportamiento de la variable dependiente y_t es dependiente de S_t de forma que:

$$\frac{y_t}{s_t} \approx N(\mu_i, \sigma_i^2)$$

La densidad de y_t , condicional a S_t es:

$$f(y_t / s_t) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma_{s_t}} \exp\left(\frac{-(y_t - \mu_{s_t})^2}{2\sigma_{s_t}^2}\right) \text{ para } S_t = 1, 2$$

La variable latente del cambio de régimen S_t se caracteriza de acuerdo a la siguiente matriz de probabilidad P_t :

		Momento t	
		Estado 1	Estado 2
Momento $t - 1$	Estado 1	$p'_{11} = F(x'_{t-1}\beta_1)$	$p'_{12} = 1 - F(x'_{t-1}\beta_1)$
	Estado 2	$p'_{21} = 1 - F(x'_{t-1}\beta_2)$	$p'_{22} = F(x'_{t-1}\beta_2)$

En donde p_{ij} es la probabilidad de pasar del estado i en período $t-1$ al estado j en el período t , y F es una función de distribución acumulativa normal. Los elementos del

Sincronización de Ciclos Económicos en Bolivia 1990 - 2020.

vector (kx1) x_{t-1} son las variables que afectan la probabilidad de transición son parámetros estado dependientes y que deberán ser estimados.

Para completar el modelo es necesario el valor inicial de la probabilidad incondicional de estar en el estado 1 en el momento 1 $P(S_t=1)$. El procedimiento de estimación utilizado es máxima verosimilitud, donde la función de verosimilitud se calcula utilizando la iteración descrita en Hamilton (1994, págs. 692-3).

El régimen no observable $\{S_t\}$ se presume que ha sido generado por alguna distribución de probabilidad, para la cual la probabilidad incondicional que S_t tome el valor j se denota por π_j :

$$P\{s_t = j; \theta\} = \pi_j \quad \text{para } j = 1, 2, \dots, N$$

Las probabilidades son incluidas también en θ ; esto significa que θ viene dado por:

$$\theta = (\mu_1, \dots, \mu_N; \sigma_1^2, \dots, \sigma_N^2; \pi_1, \dots, \pi_N)$$

La función de densidad conjunta de y_t y S_t

$$p(y_t, s_t; \theta) = f\left(\frac{y_t}{s_t} = j; \theta\right) \cdot P\{s_t = j; \theta\}$$

$$p(y_t, s_t = j; \theta) = \frac{\pi_j}{\sqrt{2\pi}\sigma_j} \exp\left\{-\frac{[y_t - \mu_j]^2}{2\sigma_j^2}\right\}$$

La distribución incondicional de y puede obtenerse al sumar la ecuación anterior sobre todos los valores de j :

$$f(y_t; \theta) = \sum_{j=1}^N p(y_t, s_t = j; \theta)$$

Dado que el régimen S es no observable, la expresión anterior es la densidad relevante que describe el dato observado actual y_t . Si la variable régimen S_t se distribuye i.i.d. en diferentes momentos t , el logaritmo de la verosimilitud para los datos observados puede ser calculado de la distribución incondicional como:

$$\ell(\theta) = \sum_{t=1}^T \log f(y_t; \theta).$$

La estimación de máxima verosimilitud de θ se obtiene maximizando la ecuación anterior sujeta a las restricciones de que $\pi_1 + \dots + \pi_N = 1$ y que $\pi_j \geq 0$ para $j = 1, 2, \dots, N$.

Una vez obtenidas las estimaciones de θ , es posible realizar una inferencia sobre qué régimen es más probable que sea el responsable de producir la observación t de y_t .

De la definición de probabilidad condicional se sigue que:

$$P\{s_t = j / y_t; \theta\} = \frac{P(y_t, s_t; \theta)}{f(y_t; \theta)} = \left\{ \frac{\pi_j f(y_t / s_t = j; \theta)}{f(y_t; \theta)} \right\}$$

Este número representa la probabilidad, dado los datos observados, que el régimen no observable de la observación t sea el régimen j .

Dado que las ecuaciones son no lineales, no es posible resolver analíticamente la estimación de θ como función de y_1, y_2, \dots, y_T . Sin embargo, esas ecuaciones sugieren recurrir a un algoritmo iterativo para encontrar el estimador máximo verosímil. Empezando por un valor inicial arbitrario de búsqueda de θ , se comienza iterando hasta que el cambio entre dos estimaciones es menor que algún criterio de convergencia especificado.

5. Resultados de la Estimación

5.1 Aplicación Empírica al Caso Boliviano, Enfoque Switching Regression

La variable utilizada para el análisis del ciclo económico fue la Variación Acumulada Del Producto Interno Bruto a Precios Constantes publicado por el Instituto Nacional de Estadística de Bolivia (INE). Dicha serie cuenta con periodicidad trimestral, está disponible para el periodo 1990: I - 2020: II. En este sentido, se estimó el modelo de cambio de régimen, utilizando: Variable dependiente, Producto Interno Bruto (PIB) y Variables independientes, Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF), Términos de intercambio (T) y exportaciones (X).

La variable latente en el modelo sigue una cadena de Markov de 2 estados de primer orden, donde:

$S_t = 1$ en un estado de crecimiento alto;

$S_t = 2$ denota un estado de crecimiento bajo.

Sincronización de Ciclos Económicos en Bolivia 1990 - 2020.

Se asume que dado el estado actual de la variable S_t es un crecimiento alto, y bajo existe una probabilidad de permanecer en el mismo estado, o de moverse hacia el otro estado.

En este sentido, se estimó el modelo de *Markov Switching*, utilizando un rezago PIB(-1), cuyas estimaciones se presenta en la tabla 2.

Tabla 2

Estimaciones del Modelo MS-PIB(-1) y Pruebas de Diagnóstico del Modelo

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
Régimen 1 (Crecimiento Alto)				
C	0.499028	0.831606	0.600039	0.5485
FBKF	0.028281	0.012422	2.276606	0.0228
T	0.006318	0.012792	2.493894	0.0014
X	0.000237	0.000172	2.379608	0.0077
LOG(SIGMA)	0.127489	0.104116	2.228346	0.0193
Régimen 2(Crecimiento Bajo)				
C	1.345002	0.379087	3.548001	0.0004
FBKF	0.020341	0.005939	3.425252	0.0006
T	0.000416	0.004067	-0.089105	0.9290
X	5.92E-05	7.64E-05	0.775331	0.0381
LOG(SIGMA)	-1.365581	0.229656	-5.946193	0.0000
Factores comunes				
PIB(-1)	0.637955	0.054348	11.73835	0.0000
D2020Q2	-12.50236	0.388129	-32.20685	0.0000
Matriz de parámetros de transición				
P11-C	1.004921	0.576618	1.742786	0.0814
P21-C	-0.394294	0.646384	-0.61	0.5419
Mean dependent var	3.874083	S.D. dependent var	2.101645	
S.E. of regression	0.954488	Sum squared resid	99.30410	
Durbin-Watson stat	1.848233	Log likelihood	-145.6782	
Akaike info criterion	2.639309	Schwarz criterion	2.962789	
Hannan-Quinn criter.	2.770686			

Fuente: Elaboración propia

En el régimen 1 de crecimiento económico alto salen los signos esperados a priori, las 3 variables son significativas para el modelo, las formación bruta de capital fijo, términos de intercambio y las exportaciones, y se puede justificar con la mayor inversión que se produjo en las gestiones del 2006 hasta el 2019, el exministro de Economía Luis Arce, estimuló la economía mediante el fortalecimiento de la demanda interna como motor de crecimiento y uno de los elementos de la demanda interna es el FBKF.

En el régimen 2 de crecimiento económico bajo, existe una relación positiva entre la formación Bruta de capital fijo y el crecimiento económico la misma es significativa, la relación entre los términos de intercambio y el crecimiento económico es positiva. Con respecto a las exportaciones en el régimen de crecimiento económico bajo existiría una relación positiva entre las exportaciones y el crecimiento económico la misma es significativa.

De acuerdo con Gulbrandsen (2013), p. 10 una economía pequeña y abierta es definida por dos características: dependiente del comercio, esto es, que exporta parte de su producción doméstica a cambio de bienes importados (abierta), y dado el tamaño de su comercio, no puede afectar los precios de las exportaciones e importaciones (pequeña). En otras palabras, siendo este tipo de economías dependientes del comercio, no pueden afectar sus términos de intercambio.

No obstante que las exportaciones y las importaciones son las variables más exógenas, estas son afectadas por los shocks externos, principalmente los que provienen de los términos de intercambio. Estos cambios pueden afectar a las variables domésticas por lo que los hacedores de política deben conocer cómo es que éstas reaccionarán frente a estos cambios externos

Para justificar la aplicabilidad del modelo de cambios de régimen para el PIB de Bolivia, debemos notar la varianza del término de error en el régimen 1 de alto crecimiento es positivo y es significativo, que es distinta a la varianza del régimen 2 de bajo crecimiento. Como los valores obtenidos son distintos numéricamente y de signos contrario, se justificaría la aplicación de un modelo de cambio de régimen a los datos de crecimiento económico con las respectivas variables independientes.

El rezago PIB(-1) es el crecimiento económico del periodo anterior es que significativo, de igual manera que la variable dummy ambos son significativos. Si el crecimiento económico del trimestre anterior incrementa en una unidad el crecimiento

Sincronización de Ciclos Económicos en Bolivia 1990 - 2020.

económico del periodo actual estaría incrementando en 0.63 unidades y el impacto sería totalmente significativo

Con respecto a la dummy de impulso que es correspondiente al segundo trimestre de la gestión 2020 donde persistió la cuarentena del COVID-19, es negativo y además es significativo, si el periodo de cuarentena con respecto a las restricciones se aumenta por parte del gobierno que este en función por el signo negativo, el crecimiento económico caería, la misma es totalmente lógica. Si seguimos con restricciones, como no salir de casa, o salir una persona por familia, el crecimiento económico caería, eso es lo que representa el signo negativo de la dummy.

La media aritmética desde 1990 a 2020 es de 3.80% que es aceptable para la económica de un país, la desviación típica de la variable aleatoria como es próximo a cero, el Durbin-Watson Stat $1.84 > 1.75$ lo cual nos indica la no existencia de autocorrelación, y la desviación típica es de 2.10.

5.2 Probabilidades de Transición y Duración

Tabla 3
Matriz de Probabilidades de Transición con Dos Estados

		t	
		σ Alto	σ Bajo
t-1	σ Alto	0.732025	0.267975
	σ Bajo	0.402684	0.597316

Fuente: Elaboración propia

Existe un 73.20% de probabilidad de que un régimen de crecimiento económico alto preceda a otro régimen de crecimiento económico alto y la misma tendría una duración promedio de 3.73 trimestres. Existe un 59,73% de probabilidad de que un régimen de crecimiento bajo preceda a otro régimen de crecimiento económico bajo la misma tendría una duración promedio de 2,48 trimestres. Estas probabilidades nos indican que, en el periodo de estudio 1990 a 2020 predomina más los regímenes de crecimiento económico alto con respecto a los regímenes de crecimiento bajo. Existe una probabilidad del 26.79% de pasar de un régimen de crecimiento alto a un régimen de crecimiento económico bajo. La

probabilidad de pasar de un régimen de crecimiento bajo a un régimen de crecimiento alto es de 40.27%. Por lo tanto, es más factible pasar de un régimen bajo a alto.

Tabla 4
Duración Promedio de Cada Estado (trimestres)

Estado	Duración Promedio
Alto	3.731692
Bajo	2.483336

Fuente: Elaboración propia.

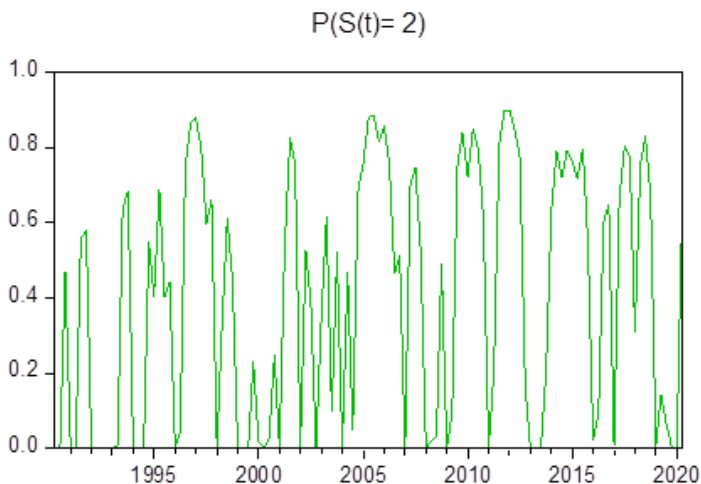
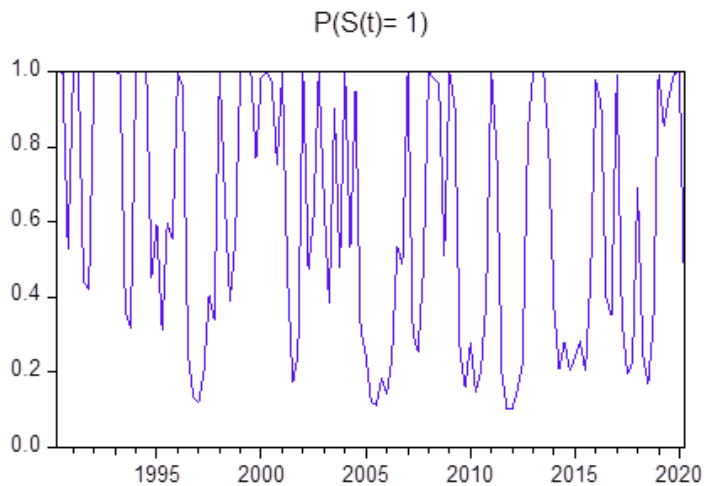
5.3 Cronología del Ciclo Económico Boliviano a Partir de Modelos Markov-Switching, 1990 – 2020

A partir de las probabilidades calculadas para el modelo alternativo, es posible determinar los puntos de inflexión deseados y así fechar los ciclos económicos bolivianos para el periodo 1990-2020, (ver figura 2). Tras el condicionamiento del Banco Mundial y el FMI en las cartas de intenciones de los programas de ajuste estructural y financiero. En este sentido surgieron las razones básicas para entrar en un proceso de capitalización: i) el cambio del papel del Estado.

En este periodo la reforma más trascendental fue la capitalización que consistía en: a) la transformación de las empresas estatales en sociedades anónimas; b) aportes frescos de capital por socios estratégicos convocados mediante licitación pública; c) el traspaso de las acciones de las empresas públicas preexistentes al aporte de capital por los socios estratégicos a las Administradoras de los Fondos de Pensiones (AFPs). Estas acciones y sus dividendos pasaban a conformar un fondo de capitalización colectiva, cuyos recursos serían gastados en la otorgación de un bono, el bonosol³.

³ Programa de transferencias monetarias para el adulto mayor es el predecesor del programa Renta Dignidad. Fue creado en 1996 como compensación social al proceso de privatización de empresas públicas.

Figura 2
Probabilidad de cambio de régimen



Fuente: Elaboración propia

Tabla 5

Cronología del ciclo económico boliviano a partir de modelos Markov-Switching, 1990 – 2020

FASE	MSM PIB(-1)	FASE	MSM PIB(-1)
Alto	1991Q1	Bajo	2003Q1
Bajo	1992Q3	Alto	2003Q2
Alto	1993Q2	Bajo	2003Q3
Bajo	1993Q3	Alto	2004Q3
Alto	1994Q1	Bajo	2004Q4
Bajo	1994Q2	Alto	2005Q2
Alto	1994Q3	Bajo	2005Q3
Bajo	1994Q4	Alto	2006Q4
Alto	1995Q1	Bajo	2007Q1
Bajo	1995Q2	Alto	2008Q3
Alto	1995Q4	Bajo	2009Q1
Bajo	1996Q1	Alto	2009Q3
Alto	1998Q3	Bajo	2010Q1
Bajo	1999Q2	Alto	2016Q1
Alto	2000Q1	Bajo	2016Q2
Bajo	2000Q3	Alto	2016Q4
Alto	2000Q4	Bajo	2017Q1
Bajo	2001Q2	Alto	2017Q3
Alto	2001Q4	Bajo	2019Q1
Bajo	2002Q1	Alto	2019Q2
Alto	2002Q3	Bajo	2019Q4

Fuente: Elaboración propia

a) **Periodo 1990 - 1998: Reformas de Segunda Generación.** Respecto a los resultados del programa de estabilización y las reformas estructurales, existía debilidades en la infraestructura física, capital humano no capacitado, mercados financieros poco desarrollados e inexistencia de capacidad ociosa industrial, shocks externos reflejados en las caídas de los precios de los principales productos de exportación del país (minerales, gas natural y de la soya) y Bolivia es una economía primario exportadora poco diversificada, principalmente agrícola y por tanto muy sensible a fenómenos climáticos tales como en los años 1992, 1998 y 1999.

Sincronización de Ciclos Económicos en Bolivia 1990 - 2020.

b) **Periodo 1999 - 2003: Crisis Financiera Internacional.** Los efectos de la crisis asiática de julio de 1997 se transmitieron a Bolivia a través de dos canales, comercial y financiero. El primero, fue el más importante, debido a la contracción de los precios internacionales de materias primas que Bolivia exporta al resto del mundo. En cambio, el canal financiero de transmisión de la crisis no fue relevante ya que la economía boliviana no estuvo fuertemente insertada a los mercados financieros internacionales.

En el caso de la caída de los precios internacionales de las materias primas la secuencia fue: la caída de precios internacionales de los productos básicos, provocó una reducción de los ingresos de los sectores exportadores; ello a su vez generó una disminución de las utilidades de las unidades productivas, lo que provocó una disminución de los ingresos, las inversiones, las recaudaciones tributarias, los salarios y las reservas del Banco Central de Bolivia.

c) **Periodo 2004 - 2008: Quiebre de la Restauración Liberal.** Este periodo ha estado caracterizado por un contexto externo favorable para la exportación de materias primas, el gas natural y el zinc, entre los más importantes. Las consecuencias del boom externo fueron: un incremento del flujo de divisas a la economía, superávit fiscal positivo, superávit en balanza comercial y balanza de pagos. Todos estos elementos se consolidaron en un fuerte incremento de los depósitos en el sistema financiero. Sin embargo, la cartera no creció al ritmo de los depósitos, esto generó un exceso de ahorro en la economía. La única actividad que generó inversión significativa fue el proyecto minero San Cristóbal, que entre 2004 y 2008 invirtió cerca de US\$ 1000 millones, entre 2004 y 2008. Dicha inversión produjo un crecimiento del PIB de 4.98 por ciento para el periodo mencionado.

d) **Periodo 2006 - 2019: Milagro Boliviano.** Según los datos del Fondo Monetario Internacional, del Banco Mundial, así como de varios Institutos de medición Internacionales como la CEPAL, durante el periodo 2006 al 2019 (periodo de la presidencia de Evo Morales y Álvaro García Linera), la economía de Bolivia se cuadruplicó creciendo de un valor de 9.573 millones de dólares a 42.401 millones de dólares, esto debido en gran parte a la política de nacionalización de los recursos naturales, la estabilidad del tipo de cambio, el incentivo del mercado interno, la fuerte inversión pública en infraestructura y la industrialización de los recursos naturales como el gas y el litio.

5.4 Respuestas a las Preguntas Parciales

- ¿Los shocks de políticas generan cambios en los ciclos económicos?

Se piensa generalmente que las políticas fiscales y monetarias más bien como instrumentos de mediano plazo que como herramientas para el desarrollo económico. La programación monetaria velaba porque se evitarán los excesos de oferta monetaria, excesos que podían desembocar en reducciones de las reservas internacionales. Si las reservas internacionales redujeron significativamente, existía el peligro de que se produjera una catástrofe cambiaria, seguida de una alta inflación. Los excesos de oferta monetaria, en los diagnósticos de la época, provenían principalmente de los créditos (netos de depósitos) del Banco Central al sector público.

Con la bonanza exportadora, que comenzó a mediados del año 2003 y que se fue acelerando, se fueron constituyendo superávit en la cuenta corriente de la balanza de pagos, en vez de déficit, que solía ser la norma. La precariedad de los niveles de reservas desapareció y más bien se ha tenido exceso de ellas. Esto cambió de manera fundamental los problemas de gestión macroeconómica. Por su interés analítico, en lo que sigue nos concentraremos en la política económica del periodo 2004-2013. Por lo tanto, las distintas políticas fiscales y monetarias si generaran cambios en el Producto Interno Bruto.

- ¿Los shocks sobre las variables Formación Bruta de Capital Fijo, términos de intercambio y exportaciones son persistentes sobre la economía boliviana?

Según las gráficas y las probabilidades obtenidas por el modelo de Markov Switching, si existe una mayor probabilidad de duración de un shock positivo a comparación de un shock negativo.

- ¿Cuáles son las causas iniciales de los ciclos caracterizados como shocks?

El periodo utilizado en el presente trabajo 1990-2020, se caracteriza por relativa estabilidad y en particular por el cambio en el enfoque de la política económica instaurado desde 2006, que, junto al incremento en los precios de los principales productos de exportación, lograron mejorar la situación económica en general, expresada en el cambio favorable de muchos indicadores económicos y sociales. Las intensas lluvias en enero y febrero de cada año, así como las inundaciones en el Beni y en la mayor parte de la Amazonía boliviana, han sido ocurridas desde que se tiene registros meteorológicos.

Sincronización de Ciclos Económicos en Bolivia 1990 - 2020.

Los principales impactos de los fenómenos climáticos en Bolivia están relacionados directamente con “El Niño” y “La Niña”, como también se llama la fase fría del ENSO. El Niño está normalmente asociado con precipitaciones positivas en el oriente y anomalías negativas, es decir sequías, en el occidente del país.

En consecuencia, se debe tomar en cuentas estos distintos cambios climatológicos que sucedieron, que fueron causas por las cuales se generaron cambios de régimen de alto a bajo por los años 1997-1998 donde se originó una modificación en el ciclo hidrológico, que causó tanto déficits como escases de oferta en materia de alimentos agrícolas en diversas regiones del Estado boliviano.

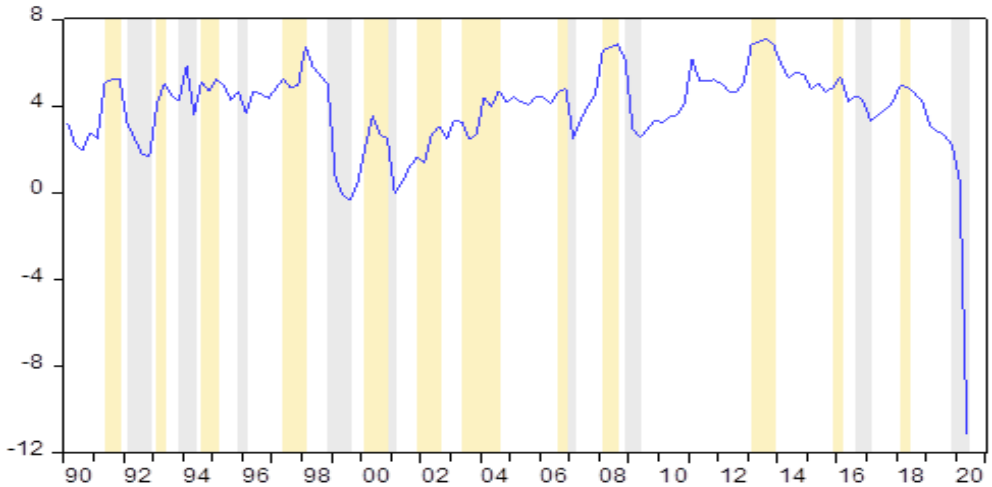
5.5 Fluctuaciones de la Variación Acumulada del PIB de Bolivia

La finalidad de ilustrar las periodizaciones, en barras oscuras para las contracciones y claras para las expansiones, es identificar shocks de oferta y de demanda, pero también shocks transitorios y permanentes, para luego contrastarlos con las características teóricas e historia económica de Bolivia. A simple vista se puede observar que, dentro las fases propuestas, existen posibles shocks, síntomas de quiebres estructurales, en los siguientes años: 1992; 1994; 1996; 1999, como el inicio de crisis financiera asiática; 2001; 2006; 2008; 2016; 2020 los mismos son años de contracción económica y bajo crecimiento de la economía boliviana.

También se observa de puntos altos o de mayor crecimiento, los cuales son los años: 1991; 1993; 1994; 1995; 1998; 2000; 2002; 2004, tras un contexto externo favorable con la incursión de China; 2006; 2008; 2008; 2016 y 2018.

En la figura 3, se pueden ver las brechas positivas y negativas de producción, a medida que las brechas de producción sean menores a las bandas, las brechas se pueden considerar efectos riqueza pequeños, pero a medida que las brechas sean mayores a las bandas, las brechas se consideran efectos riqueza significativos, por tanto, indican la existencia de shocks permanentes, positivo en el caso de que la brecha sea alta, negativo en el caso que una brecha sea una baja. Los periodos de expansión impulsado por shocks positivos de corto plazo está entre los años 2005 y 2007, cuando se tuvieron incrementos o decrementos de riqueza de corto plazo.

Figura 3
 Variación Acumulada del Producto Interno Bruto a Precios Constantes
 1990: I – 2020: II



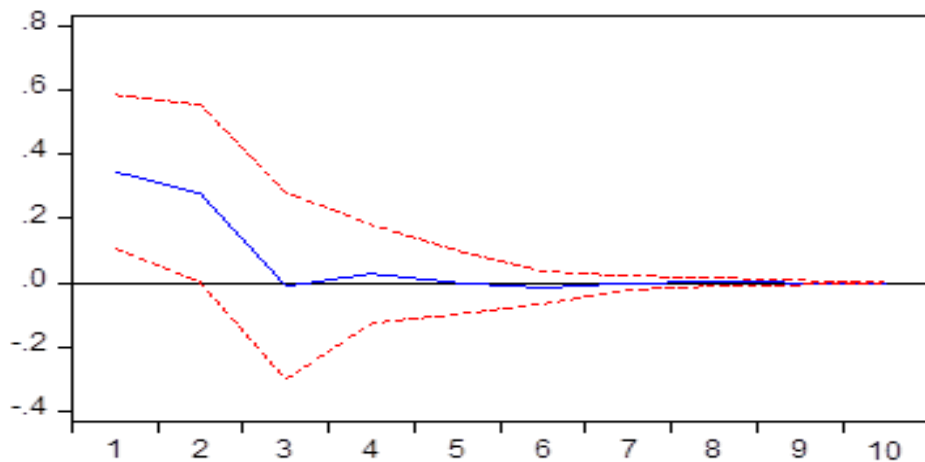
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística

5.6 Función Impulso Respuesta

A continuación, se presenta las funciones impulso respuesta no acumulado de corto plazo, respecto a las variables en estudio.

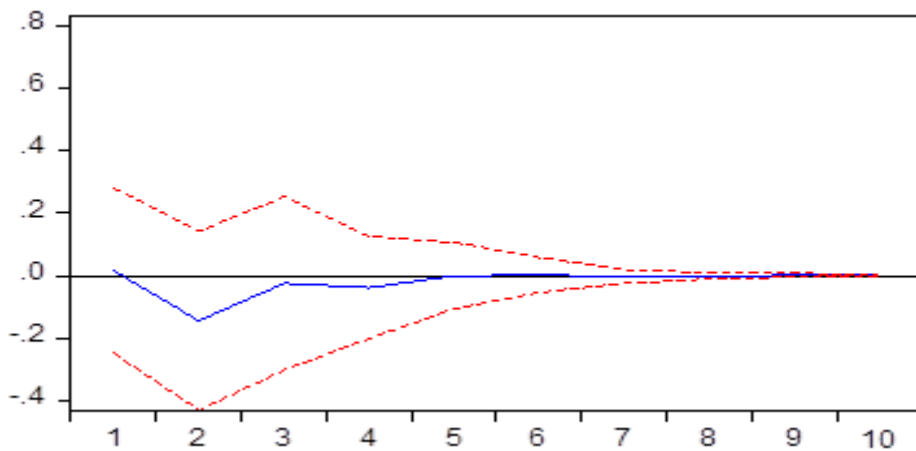
Un shock en la formación bruta de capital fijo tiene un efecto positivo en el crecimiento económico de Bolivia, porque la línea de color azul inicialmente se encuentra por encima del eje cero y su efecto estadísticamente terminaría más o menos en el segundo trimestre, porque el límite real inferior qué es la línea punteada de color rojo, el mismo intercepta en el eje cero más o menos a la altura del segundo trimestre para luego el efecto diluirse a través del tiempo.

Figura 4
Shock de la Variable Formación Bruta de Capital Fijo



Fuente: Elaboración propia

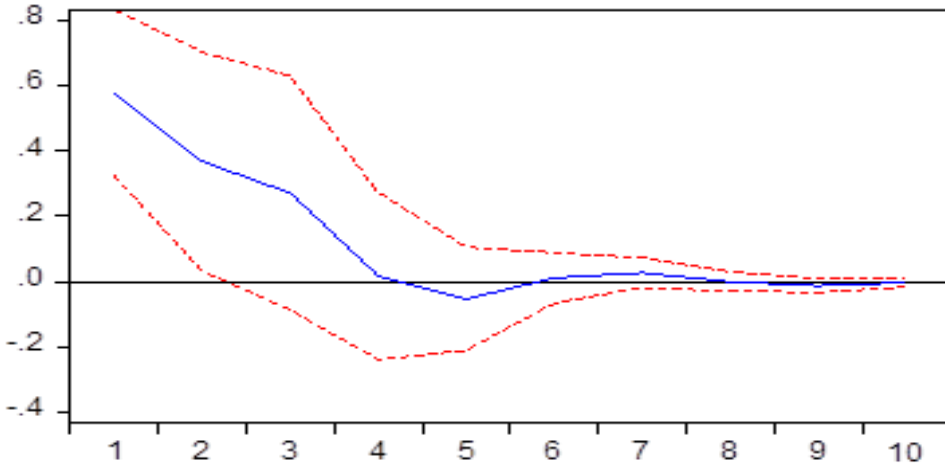
Figura 5
Shock de la Variable Términos de Intercambio



Fuente: Elaboración propia

Un shock en los términos de intercambio tiene efecto negativo en la tasa de crecimiento económico de Bolivia, porque la línea de color azul inicialmente se encuentra por debajo de cero, debajo del eje ser horizontal pero el efecto es estadísticamente no significativo, porque las bandas de confianza que son las líneas punteadas de color rojo están por debajo y está siendo absorbido a través del tiempo.

Figura 6
Shock de la variable Exportación



Fuente: Elaboración propia de los autores.

Un shock en las exportaciones es positivo sobre la tasa de crecimiento económico de Bolivia, porque la línea de color azul se encuentra por encima de ser cero y además el efecto es significativo, las bandas de confianza las líneas de color rojo arriba y abajo inicialmente no absorben al eje cero, el límite inferior intercepta al eje cero más o menos en el periodo 2 en los meses de enero a marzo el segundo trimestre de abril a junio, entonces un choque o un shock en las exportaciones tiene un efecto positivo.

5.7 Descomposición de la Varianza

La descomposición de la varianza de las variables de estudio, Formación Bruta de Capital Fijo, Términos de intercambio y Exportaciones, muestran en que porcentaje explica las variables independientes a la dependiente, el cual se da explícitamente en el siguiente resultado.

Tabla 6
Matriz de Varianzas de 10 Periodos

Periodo	S.E.	D(PIB)	D(FBKF)	D(T)	D(X)
1	1.444657	78.31538	5.741081	0.010731	15.93280
2	1.527633	70.60219	8.442116	0.908707	20.04699
3	1.559572	68.75763	8.104176	0.897343	22.24085
4	1.564087	68.83398	8.089078	0.952559	22.12439
5	1.565048	68.75841	8.079149	0.951408	22.21104
6	1.565187	68.74865	8.087638	0.951296	22.21242
7	1.565432	68.72858	8.085158	0.951389	22.23487
8	1.565436	68.72844	8.085376	0.951430	22.23475
9	1.565482	68.72464	8.084899	0.951407	22.23905
10	1.565486	68.72442	8.084931	0.951428	22.23923

Fuente: Elaboración propia

Para el décimo periodo notamos que un 68.72% las variaciones del PIB, se deben a las mismas variaciones del PIB en el periodo 10, un 8.08% de las variaciones de la formación bruta de capital fijo explicar las variaciones de la tasa de crecimiento económico de Bolivia en el periodo decimo, un 0.95% de las variaciones de los términos de intercambio van a explicar las variaciones del PIB o de la tasa de crecimiento económico de Bolivia en el periodo 10 y finalmente en un 22.23% las variaciones las exportaciones explican las variaciones de la tasa de crecimiento económico de Bolivia en el periodo.

Lo sobresaliente que los resultados obtenidos es que la variable con mayor impacto es el PIB con el efecto inercia, seguida por la variable Exportación, Formación Bruta de Capital Fijo y finalmente con un menor porcentaje los Términos de intercambio

5.8 Pronóstico del Producto Interno Bruto

Al segundo trimestre de 2020, el Producto Interno Bruto (PIB) registró una variación acumulada de -11,11% debido a los efectos relacionados a la emergencia sanitaria COVID-19 que afectó a todas las economías del mundo. Sin embargo, el Índice Global de Actividad Económica (IGAE) a julio de 2020 muestra fuertes indicios de recuperación en la economía, en línea con lo proyectado por instituciones nacionales e internacionales para el PIB de esta gestión.

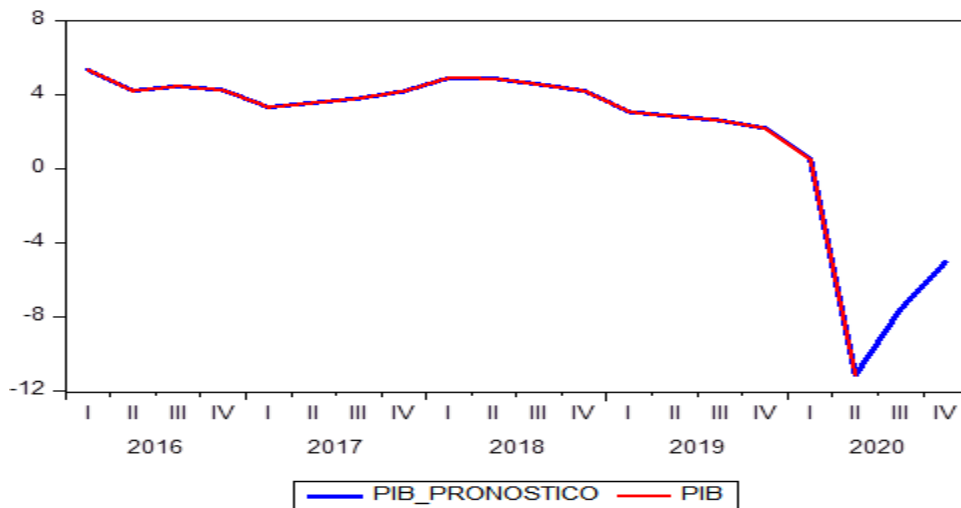
Las necesarias medidas de confinamiento adoptadas para hacer frente al coronavirus y resguardar la salud de la población afectaron el normal desenvolvimiento de las actividades económicas, que tuvieron que paralizar o disminuir sus capacidades productivas. De esta forma, actividades como la construcción y la minería se vieron particularmente afectadas. Por el contrario, los servicios de comunicación registraron un crecimiento debido al incremento en el uso de Internet doméstico con fines laborales y educativos.

Esta caída en la actividad económica es parte de un fenómeno global, dado que todas las economías del mundo sufrieron efectos negativos en sus niveles de producción por la pandemia. Esta es una recuperación que va en línea con la proyección del PIB para 2020 realizada por el Banco Central de Bolivia de -6,2% (en un rango entre -7,9% y -5,1%), así como por CEPAL (-5,2%) y el Banco Mundial (-7,3%).

Según el modelo estimado aplicando el método de Markov Switching se pronosticó dos trimestres de la gestión 2020, dando un resultado de recuperación de -7.6% para el tercer trimestre del 2020 y el 5% para el último trimestre de la gestión, que va en línea con la proyección del PIB para 2020 realizada por el Banco Central de Bolivia (en un rango entre -7,9% y -5,1%).

Figura 7

Pronóstico del Tercer y Cuarto Trimestre del Producto Interno Bruto



Fuente: Elaboración propia.

5.9 Identificación de Shocks Económicos

En relación al modelo y pronóstico, se pudo identificar que los shocks que afectaron a la economía boliviana son los siguientes:

- Shock de demanda, en la economía se pueden generar dos acontecimientos de shock. De forma tal que podemos hablar de shock de demanda positivo y shock de demanda negativo. Por tanto, dependiendo del impacto que estos tengan en la economía, podemos hablar de uno o de otro. En este sentido se identificó un shock de demanda que ha sido provocado por los precios de las materias primas y precios del petróleo y por el mismo el producto interno Bruto de la economía boliviana varía o se mueve en el mismo sentido. Por tanto, un aumento en la demanda agregada genera incremento, a la vez, en la producción y la inflación.
- Otro shock que se identificó es el shock de oferta, contrario al shock de demanda, provoca que, tanto los precios como el producto varíen o se muevan en sentido contrario. Las causas de la crisis económica pueden ser encontradas tanto en shocks

externos, tales como el deterioro de los términos de intercambio, la salida de capitales, y las políticas implementadas por los países vecinos, como la devaluación del Real brasileño, o del peso argentino; como en factores internos, como la erradicación de cultivos excedentarios de coca y la reforma de la aduana, que han reducido los flujos de ingresos y empleo en estas actividades. La percepción generalizada entre los diferentes actores sociales del país es que, si Bolivia no soluciona sus problemas económicos de corto plazo, las perspectivas positivas de largo plazo podrían perderse debido a la inestabilidad social y política que resultaría de la crisis económica.

- El shock externo afecta a varios sectores de manera diferente. En primer lugar, la producción del sector de construcción cae, debido a menores niveles de demanda de inversión. En segundo lugar, la producción de algunos sectores con margen de ganancia, tales como la manufactura y los servicios informales, se reduce como resultado de una menor demanda por consumo privado. Más aún, la producción de la manufactura y los servicios modernos también caen debido a que ambos sectores carecen de las divisas necesarias para importar bienes intermedios que son de difícil sustitución por parte de la producción local. Como resultado, a pesar de que la demanda por consumo para la producción de estos sectores cae, parte de ella no puede ser satisfecha y se da un ajuste a través de precios más altos.

Tomando en cuenta de las variables de estudio, con la historia economía, podemos asemejar distintas catástrofes naturales que sucedieron en tiempo de estudio, estos cambios climatológicos son shock de oferta negativo. En Bolivia, el fenómeno del Niño de 1997-1998 originó una modificación en el ciclo hidrológico, que causó tanto déficits como excedentes hídricos en diversas regiones, y como consecuencia una disminución en la oferta de bienes. Esto provoca un desplazamiento en la curva de oferta agregada hacia la izquierda. Por tanto, tendremos la economía en equilibrio con menor producción y precios más altos.

5.10 Veracidad de la Hipótesis

Para el periodo 1990-2020, los ciclos económicos si pueden ser explicados por cambios en el contexto internacional, por la correlación que existe entre las variables de estudio con la variación del precio del petróleo, precios de las materias primas y al ser Bolivia un país que se dedica a la explotación de los recursos naturales es directamente afectado por los cambios comerciales y financieros del contexto internacional.

Sincronización de Ciclos Económicos en Bolivia 1990 - 2020.

Se ha encontrado evidencia empírica la existencia de una relación de largo plazo entre el PIB y las exportaciones, la formación bruta de capital y el término de intercambio.

Como resultado del modelo. para un buen desarrollo económico, es necesario aumentar la inversión, según la evidencia empírica, lo que ocasionaría un aumento en las exportaciones y, por consiguiente, una senda de crecimiento sostenido. Lo cual significa que se encontró una relación a largo plazo entre las variables de estudio. Y muestra que los precios mundiales decrecientes para los principales productos de exportación de Bolivia a la vez menores flujos de inversión extranjera directa en la economía boliviana y que ambos son altamente vulnerables a shocks externos. Más aún, el ajuste espontáneo que es severamente restringido debido a las limitadas posibilidades de sustitución en los mercados de bienes y factores.

La tendencia es cíclica en la economía boliviana, para el periodo 1990 – 2020, puesto que el componente tendencial es tan volátil como el PIB. Esta volatilidad se ve reflejada empíricamente a través del estadístico de persistencia o probabilidad de mantenerse en el mismo estado de todas las variables macroeconómicas analizadas.

Por lo tanto, aceptamos que los ciclos económicos son generados por los cambios en el contexto internacional, a través de variables tales como: Términos de intercambio, Exportaciones y Formación bruta de capital fijo.

Resumen y Conclusiones

En este trabajo se determinó los tipos de shocks que generan los ciclos económicos de Bolivia con el Modelo Markov-Switching estructural con dos estados. considerando datos desde el primer trimestre de 1990 hasta el segundo trimestre de la gestión 2020, se obtuvo los cambios de régimen de un crecimiento económico bajo a alto y/o viceversa.

Se identifican los shocks de oferta y demanda como los más sobresalientes en la economía Bolivia. Y con ayuda de las distintas pruebas estadísticas, se obtuvo en que la formación Bruta de Capital Fijo, Términos de intercambio y Exportaciones, explica un 8,08%, 0.95% y 22,24% respectivamente la variable dependiente.

El uso de la metodología Markov-Switching nos brinda información para los decisores de política económica, permitiendo la identificación de los periodos en los que el producto interno bruto podría cambiar de régimen.

Se estableció las características del ciclo en la economía boliviana. Se ha demostrado que, para el periodo 1990 - 2020, los ciclos en Bolivia se explican fundamentalmente por cambios en el contexto internacional reflejados en variables como las Exportaciones y la Formación bruta de capital fijo. También se ha encontrado que evidencia empírica de que éstas son persistentes ante shocks, lo que significa que existen shocks que tienen efectos permanentes sobre series de tiempo analizadas. Por tanto, los shocks permanentes, positivos y negativos, son el origen de la ciclicidad de la economía boliviana.

Los hallazgos encontrados sugieren que el ciclo económico en Bolivia presenta una característica de mediano plazo, con una duración promedio de 3 a 4 trimestres en un régimen de crecimiento alto y 2 a 3 trimestres en el régimen de crecimiento bajo.

En este sentido, el estudio de los ciclos económicos es de vital importancia para la literatura empírica en macroeconomía, así como su caracterización, que básicamente implica determinar sus características en términos de la duración, puntos de inflexión, persistencia y asimetrías entre sus distintas fases.

Asimismo, los resultados encontrados guardan coherencia con los hechos coyunturales acontecidos durante el periodo de estudio, por lo que permiten identificar las vulnerabilidades y fortalezas propias de cada época y que fácilmente pueden ser vinculadas con diferentes administraciones públicas. En este sentido, se evidencio la estabilidad en el ciclo económico durante los últimos años, ligeramente interrumpido durante épocas coincidentes con la crisis económica internacional al igual que la pandemia del COVID-19 y la baja en los precios del petróleo.

Recomendaciones

Teniendo en consideración que en el presente trabajo se hizo evidente que los modelos de ciclos económicos se han convertido en los últimos años en el principal instrumento macroeconómico moderno para la toma de decisiones en cuanto a política económica y medición de bienestar, por ellos se recomienda al gobierno en turno, tener en cuenta los resultados obtenidos en el modelo para prevenir los distintos cambios que pueden ser generados con el contexto internacional que pueden ser contrarrestados con políticas fiscales o monetarias.

Por otra parte, el componente cíclico de los sectores extractivos y de materias primas presentan una mayor variación del producto por ello se recomienda generar escenarios alternativos donde se relaciones las variables independientes con las otras

Sincronización de Ciclos Económicos en Bolivia 1990 - 2020.

independientes, que permiten evaluar un gran número de combinaciones de políticas, y determinar en base a un criterio determinado sus implicaciones sobre el bienestar de los agentes económicos.

Referencias Bibliográficas

- Baca, V. G. (2007). Teorías De Los Ciclos Económicos. Instituto de Investigaciones Económicas, 7-21.
- Caballero, Claire Benigno. (2003). Manual De Econometría. UTO - FCEFA.
- Callisperis, E. A. (2010). Ciclos Economicos Reales En Bolivia. Udape.
- Cervantes, C. V. (2 de agosto de 2020). Centro Virtual Cervantes. Obtenido de https://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/diccio_ele/diccionario/metodologiaacuantitativa.htm
- Clark, P. (1987). "The Cyclical Component of U.S. Economic Activity", The Quarterly Journal of Economics, 4 (2), pp. 797 - 814
- De Gregorio, J. (2007). Macroeconomía Teoría y Política. Santiago: Economía.
- Diebold, F. y. (1999). Unite Root Test are Useful for Selecting Forecasting Models. Working Paper N° 6928.
- Diebold, F., & Lee, J. y. (1993). Regime-Switching with time varying transition probabilities. En C. Hargreaves. Nonstationary Time Series and Cointegration.
- Dornbusch, R. F. (2009). Macroeconomía. Mc Graw Hill.
- Franco, H. (2001). La Teoría del Ciclo Económico: El Caso Colombiano en las tres últimas décadas. Revista Universidad, 20-22.
- Galindo, H. (2018). Macroeconomía dinámica. EDUNI.
- Galindo, H. (2018). Macroeconomía dinámica, Modelos de ciclos económicos reales. EDUNI.
- Goldberger, A. (1964). Econometric Theory. 1.
- González-Estrada, A. (septiembre de 2007). Nuevo método para la identificación de los ciclos económicos de México. Investigación Económica, vol. LXVI, 13-33. <https://www.redalyc.org/pdf/601/60126101.pdf>
- Goodwin, T. (1993). "Business-Cycle Analysis with a Markov-Switching Model. Journal of Business & Economic Statistics, Vol. 11, No. 3, 331-339.

- Gujarati, D., & Porter, D. (2010). *Econometría*. Mc Graw Hill.
- Giudice Baca, V. (2010). *Teorías de los ciclos económicos*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Instituto de Investigaciones Económicas. Lima. [http://economia.unmsm.edu.pe/org/arch_doc/VGiudiceV/publ/TeoriasCiclos Economicos. pdf](http://economia.unmsm.edu.pe/org/arch_doc/VGiudiceV/publ/TeoriasCiclosEconomicos.pdf).
- Gulbrandsen, M. (2013). *The effects of terms of trade shocks in Norway: A ̇n SVAR analysis*, University of Oslo, Department of Economics, Master's thesis in Economics
- Hamilton, J. D. (1989). "A New Approach to the Economic Analysis of Nonstationary Time Series and the Business Cycle", *Econometrica*, 57 (2), pp. 357 - 384
- Harvey, A. C. 1985. Trends and cycles in macroeconomic time series. *J. Business and Economic Statistics* 3 (3): 216-227.
- Hodrick, R. J. (1980). *Postwar U.S. Business Cycles: an Empirical*. Carnegie-Mellon University, 451.
- Kydland, F. y. (1990). *Business cycles: real facts and a monetary Myth*. Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review, vol. 14, 3-18.
- Larrain, F. &. (2004). *Macroeconomía en la economía global*. Pearson.
- López, H. G. (2012). *Los ciclos recientes en la economía boliviana, Una interpretación del desempeño económico e institucional (1989-2009)*. Fundación PIEB.
- Lordemann, J. A. (2011). *El modelo de Goodwin. Ciclos económicos e inversión en Bolivia*. LAJED, 29-38.
- Morier, B. y. (2016). *A Time-Varying Markov-Switching Model for Economic Growth*. *Macroeconomic Dynamics*, 1550-1580.
- Pritchett, L. (2000). "Understanding Patterns of Economic Growth: Searching for Hills among Plateaus, Mountains, and Plains", *The World Bank Economic Review*, 14 (2), pp. 221 - 250
- Portillo, F. (2006). *Introducción a la Econometría*. Logroño.
- Sampieri, R. H. (2015). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill.
- Simon, J. (1996). *A Markov-Switching Model of Inflation in Australia*. Research Discussion. Economic Group, Reserve Bank of Australia.
- Torres, C. A. (2010). *Metodología de la investigación*. Pearson Educación.
- Watson, M. W. (1986). "Univariate detrending methods with stochastic trends", *Journal of Monetary Economics*, 18 (1), pp. 49 - 75

Pobreza y Desigualdad: Reconsideraciones de Elementos Teórico-Conceptuales en Busca de Interpretaciones Alternativas

Jorge M. Veizaga Rosales¹

Recepción: junio 2023

Aceptación: octubre 2023

Resumen

A partir de la revisión de los enfoques teóricos convencionales respecto de la pobreza y la desigualdad, este artículo presenta una serie de reflexiones críticas que proponen reconsiderar discursos y posiciones arraigadas en diversos ámbitos. Se ha identificado la persistencia de supuestos implícitos en los debates teóricos que desvinculan la pobreza de los procesos de desarrollo en general y se han observado tendencias que concentran la atención la medición y la administración de la pobreza. La argumentación en este artículo se orienta hacia la búsqueda de interpretaciones alternativas que permitan una comprensión más integral de la pobreza.

JEL: I3, I32.


Palabras Clave: Pobreza, Pobreza Absoluta, Pobreza Relativa, Desigualdad.



Licencia: Cc By-Nc-Sa 4.0

Tipo De Licencia: Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional

Referencia: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

¹ Universidad Mayor de San Simón. Centro de Estudios de Población  <https://orcid.org/0000-0002-3806-4486>

Poverty and Inequality: Reconsidering Theories and Concepts and Searching for Alternative Interpretations

Abstract

This paper examines conventional theoretical perspectives on poverty and inequality. Such revision leads to a series of critical reflections, which stress the need to reconsider both discourses and deeply rooted positions in various contexts. There are persistent implicit assumptions in theoretical debates and there are tendencies that concentrate attention on poverty measurement and poverty management. Arguments in this paper are oriented towards the search of alternative interpretations leading to a better and more comprehensive understanding of poverty.

JEL: I3, I32.

Keywords: Poverty, Absolute Poverty, Relative Poverty, Inequality.

Introducción

Por los esfuerzos desarrollados tanto como por los discursos implicados, probablemente la “lucha contra la pobreza” sea uno de los rasgos característicos no solamente de la mayor parte de las políticas sociales y económicas, sino del proyecto civilizatorio contemporáneo (Esteva, 1996; Moore, D., 2011). En efecto, no solamente los gobiernos (locales, nacionales), sino también las diferentes agencias de desarrollo internacional han manifestado explícita y constantemente sus respectivos intereses por disminuir la pobreza en el mundo¹.

Por supuesto, los resultados son diversos y en algunos casos se ha constatado que la pobreza, lejos de disminuir, se expande y/o profundiza (World Bank, 2015; Globalization Trend Lab, 2013: 2). En parte, se ha reconocido que la pobreza es un fenómeno complejo y su análisis resulta más complejo aun cuando se incluyen otras problemáticas que en la práctica resultan ser afines y/o concomitantes (Rahnema, 1996).

En ese sentido, y sin pretender agotar el tema, el objetivo de este artículo es el de analizar críticamente las visiones convencionales que definen la pobreza, en particular, aquellas relacionadas con los procesos de desigualdad socio-económica. Básicamente, se argumenta que la problemática de la desigualdad ya no puede ni debe ser considerada como independiente o separada de la problemática de la pobreza, al contrario, es necesario considerar la desigualdad en términos de pobreza relativa, una de las muchas facetas de la pobreza en general. Además, se argumenta que el problema de la desigualdad ha ido adquiriendo mayor relevancia hasta ocupar un lugar central en términos de las dinámicas y procesos socio-económicos contemporáneos. Implícitamente, a través de las argumentaciones propuestas se espera poder contribuir al debate académico actual y en particular, en términos de las opciones de política pública.

El artículo, además de la introducción, consta de nueve secciones. La segunda plantea los aspectos críticos de la problemática de la pobreza que son sujetos a reconsideraciones, la tercera sección se concentra en la medición de la pobreza, la cuarta sección expone los aspectos más relevantes de la relación entre pobreza y población, la quinta sección propone ciertas premisas que vinculan la desigualdad con la problemática de la pobreza, la sexta sección se refiere a la medición de la desigualdad, la séptima sección

¹ Por ejemplo: Las metas establecidas por la iniciativa Objetivos del Milenio y de manera más actual, los Objetivos de Desarrollo Sostenible (Naciones Unidas, 2016).

explora las necesidades y posibilidades de controlar la desigualdad, la octava sección re-contextualiza la pobreza y la desigualdad en el marco de los procesos y proyectos de desarrollo actuales y – finalmente – la novena sección plantea orientaciones de política pública y su conexión con aspectos filosófico-morales más profundos.

2. Los Estudios de la Pobreza: El Problema de la Conceptualización

La complejidad y multi-dimensionalidad que implican los procesos de desarrollo de las sociedades hace que muchas veces los “términos” asociados a uno u otro marco conceptual estén impregnados de ciertas ambigüedades o se presten a malentendidos o simplemente, tengan diversas acepciones que imprimen cierta vaguedad en las discusiones entre los mismos “expertos” – inclusive.

En vista de lo anterior, la negociación de consensos sobre ciertas definiciones viene marcada por la subjetividad propia de cada individuo y la inter-subjetividad emergente de dicha negociación, estos procesos generan un sesgo de comprensión que muchas veces se acumula dando como resultado un alejamiento total del fenómeno considerado originalmente. En la agregación de las perspectivas individuales, se consolidan discursos que no dejan de incidir en el diseño de políticas públicas y/o imponen y reproducen comprensiones y las revisten como certezas difícilmente cuestionables.

Evitar alguna imprecisión es algo que podría ser muy complicado, en todo caso, lo que importa es que cuando se traten dichos conceptos, se lo haga con sumo cuidado y en vez de tomar las definiciones como “dadas”, se asuma un estado de alerta continua y amplitud mental cada vez más consciente respecto de los significados.

Normalmente, las concepciones a priori de la pobreza, la definen por oposición a la riqueza, es decir, se concibe como una “falta” que, según diversos enfoques, podría ser: falta de recursos, capacidades, habilidades, oportunidades, etc. Por supuesto, esa ausencia es al mismo tiempo una necesidad. Se asume como un objetivo claro, el subsanar dicha falta o escasez. Es más, se suele presuponer que la falta o carencia puede ser resuelta por medio de la posesión y – consecuentemente – por el consumo de algún bien.

Considerando lo anterior, las carencias suelen ser concebidas en términos de necesidades. Así, la pobreza suele ser comprendida como la persistencia de las necesidades y la ausencia de medios para su satisfacción. Se reconoce, por tanto, que las necesidades humanas estarían en la base de cualquier estructura conceptual tendiente a definir la pobreza.

Pobreza y Desigualdad: Reconsideraciones de Elementos Teórico-Conceptuales en Busca de Interpretaciones Alternativas

Trascendiendo la natural confusión entre las necesidades y los deseos², los desarrollos teóricos más actuales resaltan dos características fundamentales de las necesidades: son universales y no implican la existencia de un satisfactor exclusivo³. Esto, rechaza la posibilidad de una noción de pobreza como fenómeno “relativo” y por tanto, pasible a ser reducido a un “estilo de vida”, tal como sugiere Townsend (1979)⁴, es decir, la relativización de la pobreza, dependiente del contexto social – cultural – económico – institucional, etc.

En otros términos, si la necesidad se refleja en el hambre, el satisfactor puede ser un alimento A o un alimento B. En última instancia, fuera de las características nutricionales de los mismos, no importaría ningún otro rasgo en ellos que pudiera reflejar diferenciales de poder, por ejemplo. Ambos alimentos satisfacen el hambre, por lo tanto, no existe diferencia alguna en elegir y/u obtener alguno de ellos.

Por otro lado, se han propuesto algunas alternativas para trascender la perspectiva de la desposesión. Entre otros, el enfoque de oportunidades y capacidades, apoya el argumento de Max-Neef acerca de la importancia de otras dimensiones como las del hacer, ser o estar. Mientras los enfoques convencionales se habrían concentrado en concebir al individuo como objeto del desarrollo, el enfoque de capacidades se concentra en las posibilidades de acción y transformación de los individuos y de las sociedades. Así, la población es vista como sujeto activo de los procesos de desarrollo.

Sin embargo, tal como afirma Williams (2003)⁵, el aquí y el ahora resultan importantes en la realización de las capacidades, es decir, el contexto y las condiciones/limitaciones de tipo “estructural”. De ahí que los “márgenes de acción” de los individuos suelen estar pre-determinados por lo que no es menos cierto que las desigualdades entre unos y otros individuos (o grupos de ellos) para el acceso a tales capacidades, persistirán, en términos absolutos.

En todo caso, la existencia de ciertas capacidades de las personas o grupos de ellas (reconocibles como categorías absolutas y objetivas), ha permitido una nueva comprensión

² El Deseo es una de las muchas posibilidades de “manifestación de una necesidad”, así, mientras los deseos son infinitos, las necesidades no lo son, al contrario, son finitas. Para una exposición más clara de esta idea, véase Max-Neef, Elizalde & Hopenhayn (1993).

³ Existe una aceptación bastante común al respecto: M. Max Neef, A. Elizalde, A. Sen; pero básicamente: Doyal y Gough, citados por Boltvinik, J. (2003: 410 – ss.).

⁴ Citado por A. Sen (2003) en Boltvinik, J. (2003: 413).

⁵ En Boltvinik, J. (2003: 425).

de la pobreza, que permite ir más allá de las nociones utilitaristas difusas y más allá de la (des)posesión de bienes (Sen, A.; en Boltvinik, J; 2003: 414 – 416).

El enfoque de capacidades y de realizaciones conduce a una necesaria reflexión sobre el espacio de acción para la decisión, así como a la necesidad de que exista un patrón o regla común de cambio o referencia. Así, la pobreza como ausencia / privación de capacidades podría ser “medida” en términos de un conjunto de reglas o – cuando menos - una regla específica de evaluación (Sen & Foster; en Boltvinik, J.; 2003: 417 - 423). En cambio, resulta algo más complejo el medir las capacidades y oportunidades. En todo caso, este enfoque también ha sido desarrollado y ha permitido comprender nuevas dimensiones en las que la pobreza puede manifestarse (Sen, 2000: 141 - ss).

3. La Medición de la Pobreza: Más Allá de las Técnicas

En general, sobre la base de las concepciones clásicas de la pobreza, han sido desarrollados varios métodos que de acuerdo con la tipología hecha por Boltvinik (Op. Cit.; 454 – 455), pueden ser normativos, semi-normativos o no y multidimensionales o no. En el desarrollo de las técnicas para la medición se han combinado métodos directos e indirectos, con lo que el espectro de técnicas varía ampliamente, así como los posibles resultados de su aplicación, haciendo más complejo el tema en cuestión.

En la práctica, son dos enfoques los que más frecuentemente han sido utilizados para medir la pobreza.

3.1 Línea de Pobreza (LP)

Consiste en definir una cantidad de dinero (normalmente ajustada en términos de su capacidad adquisitiva) mínima con la que se supone podría una persona “sobrevivir” un día o cierto período de tiempo. En la actualidad, ese límite se ha establecido en 1,25 \$US/día (CEPAL, 2016: 9).

Tras la indagación acerca de los ingresos, quienes disponen por debajo del citado límite son considerados pobres o en situación de pobreza. Las estadísticas convencionales confirman la existencia de millones de pobres. Más específicamente, según los reportes del avance en el cumplimiento de los Objetivos del Milenio, se estimó que en 2011 el número de pobres era de mil millones (World Bank, 2015: 6).

Pobreza y Desigualdad: Reconsideraciones de Elementos Teórico-Conceptuales en Busca de Interpretaciones Alternativas

Esta manera de concebir la pobreza y medirla, se basa en el supuesto de que la disponibilidad de una determinada cantidad de recursos monetarios permitiría a las personas adquirir en los mercados los bienes que requieran para satisfacer sus necesidades básicas. Se trata de un enfoque desde el lado de la demanda. Es decir, refleja la capacidad efectiva de demanda de los individuos en los mercados en tanto potenciales consumidores de bienes que necesitan.

Entre las críticas más frecuentes no solamente se cuentan las complejidades inherentes a la recolección de información sino también a la inestabilidad de los niveles de ingreso. Por ello, se considera que este método enfatiza una perspectiva coyuntural de la pobreza, en gran medida sensible a los vaivenes de las economías nacionales – por ejemplo.

Las principales críticas se concentran – en todo caso – en el excesivo énfasis en las economías de mercado, es decir, suponen desempeños eficientes de los mercados, al igual que suponen conductas/estrategias “racionales” de los individuos/consumidores. Dichos supuestos pueden ser totalmente inútiles y hasta contraproducentes en ciertos casos en sociedades menos mercantilizadas. Tal es el caso de contextos rurales en los que todavía es importante la producción para el autoconsumo y las prácticas de trueque.

3.2 Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI)

Este método parte del supuesto de que existen necesidades que deben ser atendidas prioritariamente. ¿Cuáles son? La definición de las necesidades básicas, así como la especificación del conjunto preferible de satisfactores ha implicado la consolidación de una perspectiva que persiste en la comprensión de la pobreza como carencia. En la práctica, la pobreza se refleja en el conjunto de condiciones materiales de vida, entre las que se incluyen las características constructivas de la vivienda y el acceso a servicios básicos.

Se suele concebir este enfoque como un enfoque de oferta. Es decir, se refleja con especial énfasis la presencia o ausencia del Estado. Las argumentaciones en desmedro de este método, sugieren la necesidad de concentrarse en las características de los hogares dado que las acciones del Estado no permiten estimar la situación de los individuos por sí mismos. Por el contrario, también se puede argumentar que la presencia o ausencia del Estado es un rasgo constitutivo de las condiciones objetivas en que vive la población y en tal sentido, resulta muy importante evaluar el rol del Estado en esa misma dirección.

Por otro lado, en esta perspectiva se concibe la pobreza desde lo estructural y – por lo mismo – en el largo plazo. En efecto, mientras los ingresos pueden ser comprendidos como un flujo, las condiciones materiales de vida representan un stock, es decir, el destino de acumulación de una parte del salario. En algunos casos, las motivaciones y preferencias por las propiedades inmobiliarias se traducen en cuantiosas inversiones de largo plazo.

Aunque existen argumentos que contraponen ambos enfoques, existen también importantes razones para concebir ambos enfoques como complementarios entre sí. Así, se destacan las variantes mejoradas y la combinación del método de la Línea de Pobreza y de las Necesidades Básicas Insatisfechas. Más recientemente, se han desarrollado varias alternativas que implican el uso de técnicas más sofisticadas y que intentan incluir aspectos que normalmente no se habían considerado y que de alguna manera abren nuevas perspectivas para el estudio y la comprensión de la pobreza. Una de esas propuestas alternativas que vale la pena mencionar es el Índice de Pobreza Multidimensional que incluye tres dimensiones: Educación, Salud y Condiciones de Vida⁶. En todo caso, en la interpretación de los resultados, han surgido varias clasificaciones o “tipos” de pobres: grupos vulnerables, indigentes, “verdaderos”, etc. (Boltvinik, J.; 2003: 460).

Las clasificaciones emergentes (INE, 2003), aun cuando los métodos utilizados sean totalmente coherentes en términos de las técnicas (estadísticas) utilizadas, no dejan de implicar/reflejar discursos y/o visiones particulares, a través de las diferentes connotaciones semánticas de las categorías asignadas. Así, vale la pena preguntarse: ¿Qué quiere decir exactamente la categoría “indigente”?, ¿qué diferencias existen entre indigentes y marginales?, ¿Las categorías reflejan consistentemente las condiciones de vida de las personas?, ¿Sus experiencias vitales? Muy probablemente, no.

El gran supuesto implícito es que sí lo hacen, y se ha construido un consenso ahora generalizado sobre dicho supuesto. Naturalmente, el propósito de estas reflexiones no es el de invalidar los esfuerzos tendientes a medir la pobreza, sino más bien, intentar promover prácticas más cautelosas, así como conclusiones menos apresuradas a la hora de analizar las mediciones convencionales.

Pero, ¿qué hay más allá de la medición de la pobreza? Del mismo modo que el paradigma del desarrollo se ha instalado en la arena académico – política, y se ha hecho “funcional” a los objetivos de un sistema económico – político de dominación mundial (i.e.

⁶ Para obtener más detalles respecto de la metodología de este índice, es posible consultar el sitio web de Oxford Poverty and Human Development Initiative en: <http://ophi.org.uk/multidimensional-poverty-index/global-mpi-2017/mpi-methodology/> , consultado en abril de 2018.

Pobreza y Desigualdad: Reconsideraciones de Elementos Teórico-Conceptuales en Busca de Interpretaciones Alternativas

Capitalismo), el “discurso” (anti)pobreza se ha instalado por doquier. No queda claro si son los pobres los que quieren verse como tales para ser merecedores de la generosa asistencia de los ricos o, por el contrario, son los ricos los que quieren convencer a quienes puedan de una supuesta condición de pobreza para que asuman la carga de subjetividades imprecisas que ello implica, para mantener relaciones de subordinación (Veltmeyer, 2011). De allí que la medición de la pobreza y sus técnicas sea una cuestión de capital importancia en ciertos contextos institucionales ya que de las estimaciones que se realicen dependerá el logro y/o avance en objetivos particulares.

4. La Relación: Pobreza – Población

A partir de las diferentes concepciones de pobreza, queda por considerar la relación de ésta con la población y los procesos de desarrollo socio-económico en general. De hecho, una cuestión clave se refiere al sentido de la relación causal entre pobreza y crecimiento poblacional: “si un rápido crecimiento demográfico produce pobreza o hace que resulte más difícil salir de ella” (Livi-Bacci, 1995: 116). La respuesta a tal cuestionamiento, según afirma el mencionado autor, dependerá del momento en que se observen y comparen los niveles de pobreza y crecimiento demográfico, siendo muy frecuentes los errores de observación⁷.

Sorteando el fantasma maltusiano, Livi-Bacci, afirma que tanto a nivel macro, como a nivel micro, “el cambio demográfico puede entenderse como el resultado del enfrentamiento entre las fuerzas de restricción y de elección”; siendo ése precisamente, el punto de encuentro con los niveles de bienestar y las diferentes posibilidades de los individuos en una población (Livi-Bacci, 1995: 126 – 127).

Así, la esfera en la que habría una mayor interacción entre la pobreza y la población, es el nivel micro, en el que procesos de cambio demográfico individual, familiar y local afectan a las capacidades de las personas, modifican su espacio de oportunidades e inducen al cambio interactivo⁸.

⁷ Como ejemplo se suele presentar el número de hijos. En sociedades tradicionales-rurales, los hijos son vistos como riqueza, en contextos modernos-urbanos, éstos son vistos como un “costo”. A un nivel más agregado, se suele aducir la existencia de una correlación positiva entre la proporción de población joven y la proporción de pobreza (Bajraj, Villa, Rodríguez; 2000)

⁸ Es el caso del envejecimiento de la población, que habrá de originar profundas transformaciones en las relaciones familiares, intergeneracionales, en las relaciones de producción y re-producción del hogar, lo que implica en sí mismo un riesgo enorme: dadas las condiciones sociales, económicas e institucionales actuales. Sin embargo, y tal como muestran algunos estudios (Guzmán, 2002; Del Popolo, 2001), existen posibilidades de arreglos solidarios y otros acomodos sui-géneris que posibilitarían la disminución de los

La naturaleza interactiva de los citados procesos hace que el “mundo de la pobreza” tenga fronteras altamente dinámicas y tanto más “incluyentes” cuanto más difusas se muestran. En ese sentido, tanto en los estudios de población, como en las ciencias sociales, en general, se han realizado diversos esfuerzos para – no solamente – clasificar e identificar a los “pobres”, es decir, la población que – según los diferentes criterios usados para definir la pobreza – cae en tal categoría, sino también para identificar, localizar y hasta cuantificar la población con elevadas probabilidades de caer en la pobreza, es decir, la población “vulnerable”⁹.

La vulnerabilidad, resulta un concepto tanto más relevante cuanto que no parece reducirse a consideraciones respecto de los niveles de bienestar o de calidad de vida, sino que también toma en cuenta los entramados que forman las relaciones sociales entre individuos de hogares, comunidades, etc., y, de manera más general, las cambiantes dimensiones sociales, económicas, políticas, institucionales y medioambientales propias de la sociedad del “riesgo” que hoy vivimos (ECLAC-IDB; 2000).

Quiénes son los pobres y cuántos son, dónde están y cómo viven son cuestiones tan relevantes como el porqué de la pobreza. En tanto dichas cuestiones sean enfrentadas de manera integral, habrá la posibilidad de un cambio positivo. La “lucha contra la pobreza” podría seguir siendo manejada como discurso, dada la complejidad de los factores concurrentes en ella, factores que van más allá de los aspectos técnicos e incluye aspectos culturales, políticos e institucionales entre otros, y todo ello junto con la necesidad de considerar la relación entre la pobreza y la población da como resultado una mayor complejidad.

En efecto, desde una perspectiva crítica, tanto las concepciones de la pobreza, como las instituciones y los programas, proyectos o políticas responden básicamente a una lógica de gestión/administración de la pobreza, sin que se enfoquen las causas de la misma. Las políticas de corte asistencial que caracterizan la llamada “lucha contra la pobreza” no han sido diseñadas para enfrentar la compleja secuencia de causalidades que genera la pobreza. Así, las políticas sociales contemporáneas han cumplido el papel de simples paliativos que en el mejor de los casos han logrado contrarrestar las tensiones sociales que suelen gestarse

riesgos de círculos viciosos de pobreza, es el caso de las economías de escala – de hogar – que surgen en el caso de una co-existencia entre múltiples generaciones.

⁹ Kaztman, R. y otros (1998): Vulnerabilidad, activos y exclusión social en Argentina y Uruguay, Documento de trabajo, No107, Santiago de Chile, Organización Internacional del Trabajo (OIT), citado en Kaztman, 2001.

Pobreza y Desigualdad: Reconsideraciones de Elementos Teórico-Conceptuales en Busca de Interpretaciones Alternativas

en el seno de grupos poblacionales que experimentan situaciones de pobreza, vulnerabilidad y marginación.

5. La Desigualdad en el Contexto de los Estudios de la Pobreza

En general, las preocupaciones y acciones en torno a la pobreza se han concentrado en la pobreza absoluta. El énfasis resulta tanto más natural cuanto más frecuentes y contundentes son las constataciones acerca de las carencias de la población, así como de la urgencia con que se pretende subsanarlas. En ese contexto, la pobreza vista como pobreza relativa ha sido relegada a un segundo plano.

En una sección precedente, se ha mencionado un argumento que califica como irrelevante la pobreza relativa. Una reconsideración del ejemplo citado debería incluir la existencia de preferencias respecto de todas las características de los posibles satisfactores. Así, aunque una necesidad pueda ser atendida por cualquier satisfactor dentro de un conjunto amplio de potenciales satisfactores, los individuos podrían identificar y/o asignar alguna valoración en otra dimensión distinta. Como ejemplo, se puede pensar el caso de la necesidad de movilidad, que puede ser satisfecha por una bicicleta o un automóvil. La elección podría estar influida por las valoraciones del automóvil en términos del status a este asociado. En el extremo, las marcas y los modelos definirían una jerarquía entre los usuarios que, si bien tienen la misma necesidad, sus preferencias se orientan en sentidos específicos y así, se generan tensiones en busca de situaciones diferenciales en las estructuras económico-sociales, es decir, generan desigualdad.

La comparación de la situación propia con la de otros individuos define una escala en que se verifican grados de pobreza (en el fondo de la escala), y grados de riqueza (en la cúspide de la escala). Así, la cuestión de la pobreza relativa, es la misma que de la riqueza: siempre existirá pobreza relativa en tanto un individuo evalúe su situación como peor respecto de la situación de algún otro individuo. De hecho, aun cuando lo contrario también sea posible, es decir, cuando en la comparación, se constate una situación mejor respecto del otro; suele prevalecer la mirada y la comparación respecto de quienes ostentan/poseen mejores condiciones de vida y/o ingresos.

Desde la perspectiva estrictamente económica, la pobreza relativa se hace patente en términos de las diferencias en los valores de variables como el ingreso y el patrimonio principalmente. Desde una perspectiva más general, las diferencias o desigualdades pueden

incluir otras dimensiones como lo político (diferenciales de poder) o institucional y del status social asociado (honor, dignidad, reputación) entre otros.

Aunque la relación entre pobreza relativa y la desigualdad resulta evidente, no es menos evidente que ambas problemáticas se derivan en diversos contextos sociales más o menos específicos y que – por lo mismo – cada una de las citadas problemáticas se constituye en un campo de trabajo específico para la investigación en ciencias sociales.

Así, las reflexiones sobre la desigualdad se remontan hasta la filosofía griega. Lumnis (1997) distingue dos términos asociados: isos y homoios, pero que aluden a equidad el primero y a semejanza el segundo. Asimismo, desde la perspectiva jurídica se reconoce la existencia de un principio igualitario y otro equitativo cuya aplicación implicaría procesos de redistribución de activos. En todo caso, alrededor de la igualdad, ya sea en contra o a favor de ella, se han estructurado históricamente diversos discursos que la promueven haciendo énfasis en el plano moral y/o en el plano de la razón práctica, o bien, la condenan en los mismos planos.

La comprensión del sentido de la desigualdad está asociada al origen y a las causas de la misma. Como se ha visto, la percepción y/o constatación de la propia situación de un individuo respecto de la situación de otro individuo está en gran medida determinada por una serie de pre-conceptos: preferencias, experiencias, deseos, proyectos, etc. Los estudios y consiguientes propuestas de sociedades igualitarias han desarrollado modelos cuya debilidad inicial reside en los supuestos respecto de la conducta y la naturaleza humana. Existen propuestas que suponen motivaciones de tipo altruista que excluyen la envidia y la ambición, o – por el contrario – siguiendo la perspectiva clásica de la economía, suponen individuos racionales, egoístas y siempre tendientes a maximizar la utilidad propia. En esa diversidad, se consolida el convencimiento de la imposibilidad de establecer supuestos acerca de la naturaleza humana, de sus motivaciones y/o racionalidades (Zegada, 1999). A pesar de la diversidad de perspectivas analíticas, existe un número creciente de estudios que dan cuenta de la enorme importancia de la problemática.

En un contexto en que la amplitud disciplinaria y la complejidad del fenómeno se cruzan con las limitaciones de los modelos explicativos propuestos, las correspondientes opciones de política permanecen en un segundo plano, o bien emergen periódicamente y denotan ambigüedades e imprecisiones que impiden su cristalización y ejecución o bien limitan su impacto.

Los momentos críticos en que la necesidad de enfrentar el problema de la desigualdad emerge, han sido relativamente escasos. Uno de los más recientes y más

Pobreza y Desigualdad: Reconsideraciones de Elementos Teórico-Conceptuales en Busca de Interpretaciones Alternativas

significativos momentos ha tenido lugar durante la elaboración del Informe del Banco Mundial de 2006, en que se plantea la necesidad de dudar de la existencia de un destino social que asigna posiciones en una escala social (mundial) y determina una gran parte de las experiencias que las personas deben vivir (World Bank, 2005). La perspectiva crítica del citado documento, sugiere entre líneas que la desigualdad no es “algo que les pasa” a las personas, sino más bien, que la desigualdad se produce. Existe una estructura social, económica, política e institucional que delimita el espacio en el que los individuos pueden moverse y/o ejercer su libre albedrío.

Este cambio de enfoque requiere consecuentemente, revisar en detalle, las especificidades del modo de producción vigente y la lógica según la cual se organizan las sociedades contemporáneas. En ese sentido, existen algunos autores que advierten la existencia de una tendencia hacia la acumulación y la concentración del capital en grupos cada vez más reducidos de población y esta tendencia es inherente al funcionamiento del sistema capitalista (Piketty, 2015). Pero al mismo tiempo, también se ha advertido la existencia de una arraigada ideología de éxito y progreso; se trata de un poderoso discurso que en esencia promete el bienestar y la riqueza, esta promesa mantiene y controla a la gran mayoría de la población formando parte de un sistema social a escala global. Así, uno de los mecanismos a través de los cuales se sostienen los esfuerzos productivos y de consumo es el de la movilidad social. Todos y cada uno de los individuos que forman parte del sistema son forzados a compararse con los demás y a partir de las evaluaciones negativas, son motivados a seguir las reglas del sistema que promete el éxito anhelado o cuando menos, el “mejoramiento” de la posición individual en la escala social (Veizaga, 2012: 207 – ss.).

Debido a que las consecuencias de la desigualdad se reflejan en situaciones de tensión y conflicto social a diferentes escalas, así como en condiciones de subordinación y/u opresión y, sobre todo, contribuyen a reproducir y dar continuidad a un sistema social diseñado para generar la desigualdad, se ha considerado como muy importante el generar y calcular indicadores que permitan aproximar el fenómeno: su magnitud y otras características.

6. Medición de la Desigualdad

Entre los indicadores más usados se encuentra el índice de Gini, que básicamente mide la proporción de la diferencia entre una distribución real de algún activo en cuestión

y otra “ideal” definida por la curva de Lorenz, así los valores del índice fluctúan entre 0 y 1, donde 0 equivale a una distribución “equitativa” y 1 sería el caso de una distribución totalmente desigual¹⁰. Otros indicadores de concentración – variabilidad tales como la medida de entropía de Theil, el índice de Atkinson y otros, así como las implicaciones en cuanto a su comparabilidad y compulsividad implícita son estudiados por Sen (2001).

Se suelen usar otros indicadores relativamente más simples pero pasibles de ser mejor comunicados al público general. Entre otros, se cuenta el cálculo de la proporción correspondiente a los cuantiles superior e inferior de una población dada. Más específicamente, el cociente entre la proporción de activos o ingresos del decil más alto y del decil más bajo.

Aunque las técnicas para la medición de la desigualdad están siendo crecientemente utilizadas, los resultados están influidos por las condiciones en que se recoge la información. En el caso de los países en desarrollo, las deficiencias de los sistemas de información limitan drásticamente las posibilidades de estudiar la desigualdad; de ahí que se han desarrollado alternativas que utilizan diferentes tipos de información¹¹. Es más, se ha sugerido que los estudios no son ni serán capaces de captar la existencia de un estrato superior generalmente inaccesible/invisible en las encuestas. Por ello, se suele asumir que los indicadores subestiman el grado de desigualdad en la sociedad.

Otro aspecto que no deja de ser importante en la medición de la desigualdad, se refiere a la unidad de observación. Mientras los estudios convencionales se han concentrado en individuos/hogares, otros estudios, al medir y comparar los niveles de desarrollo entre naciones, proveen importante información sobre la desigualdad en ese nivel (países). En ese mismo sentido, los estudios tendientes a medir el nivel de desarrollo en ámbitos locales, ofrecen información sobre la desigualdad entre municipios o comunidades, por ejemplo.

Considerando lo anterior, cabe preguntarse nuevamente: ¿qué medir?, ¿cuál es la unidad de análisis más importante?, ¿es mayor la desigualdad entre países?, ¿entre regiones?, ¿entre ciudades?, ¿entre hogares?, ¿al interior de los hogares?, ¿qué tan similar es el grado de desigualdad entre los diferentes niveles?, los factores que la producen, ¿son los mismos?

¹⁰ Para una explicación más completa, así como una discusión sobre las estimaciones de este índice para el caso de Bolivia, véase Gutiérrez; 1999.

¹¹ Es el caso de la propuesta de McKenzie, D. (2005) que calcula la desigualdad a partir de activos que denotan las condiciones materiales de vida.

Pobreza y Desigualdad: Reconsideraciones de Elementos Teórico-Conceptuales en Busca de Interpretaciones Alternativas

Adicionalmente, se podría indagar acerca del grado en que se concentra la riqueza o la pobreza espacialmente, cómo ha cambiado dicha distribución en el tiempo y qué posibles escenarios se configuran. Por supuesto, los indicadores y los conceptos que denotan, están sujetos a la dinámica de un conjunto de prácticas sociales, demandas, consensos, regulaciones, etc. que definen qué y cómo se mide, qué se difunde y cómo se interpretan los indicadores.

7. La Necesidad y Posibilidad de Controlar la Desigualdad

Por un lado, existen algunos indicios de la creciente importancia de investigar la desigualdad tanto en el ámbito académico como en el de las políticas públicas. En parte, esto se debe a la constante crítica a los indicadores convencionales del desarrollo y pobreza respecto de su sesgo eminentemente economicista y de sus limitaciones para guiar las políticas de lucha contra la pobreza que suelen reflejarse en pobres resultados. En ese sentido, el estudio de la desigualdad aporta a mejores comprensiones acerca de la realidad social. La creciente importancia de los indicadores como el Gini se refleja en su inclusión en los informes del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2010).

Por otro lado, el buen desempeño de sociedades y economías que han sido caracterizadas como Estados de Bienestar ha llamado la atención respecto de la utilidad y conveniencia de controlar los niveles de desigualdad socio-económica (Esping-Andersen, G., 1990). Este tipo de casos sugieren la necesidad de reconsiderar la relación entre crecimiento y desigualdad incluyendo en algún caso el problema del crecimiento económico (Bourguignon, F., 2004). Convencionalmente, se argumenta que en principio es necesario que la economía crezca para que – posteriormente – sea posible distribuir los excedentes. Otros trabajos proponen una relación no lineal: en principio, es necesario tolerar ciertos niveles crecientes de desigualdad para lograr encauzar la economía, una vez encauzada, la desigualdad tenderá a disminuir¹². Los estudios empíricos no han podido establecer una regla general al respecto.

En parte, las dificultades para derivar un patrón de comportamiento, tienen que ver con la escasa información disponible. Al mismo tiempo, existen dudas acerca de la manera en que se pretende estudiar empíricamente la desigualdad. En tal sentido, es importante observar que también se han desarrollado importantes esfuerzos por incluir en el estudio y medición de la pobreza y del desarrollo en general, dimensiones subjetivas. En

¹² Uno de los exponentes de esta problemática ha sido Kuznets (1955).

efecto, los estudios sobre la felicidad han llamado la atención del público en general, han cobrado mayor importancia y han alentado el desarrollo de metodologías específicas para su medición y análisis (Abdallah, 2012).

En ese mismo sentido, existen algunos esfuerzos por incluir nuevas dimensiones y por desarrollar o mejorar técnicas de medición de la desigualdad. Así, las indagaciones sobre las percepciones acerca de la propia posición social, las maneras particulares en que cada individuo concibe la estructura social en que se desenvuelve y el grado de desigualdad que existe en ella, han aportado varios elementos para el análisis. Algunos trabajos destacan la importancia que tienen los procesos de formación de un imaginario colectivo acerca de la estructura social, del grado de tolerancia y/o aceptación de las desigualdades sociales, etc. (Reis y Moore, 2005).

Considerando lo anterior, resulta necesario prestar mayor atención y – por tanto – orientar mayores esfuerzos en la investigación de la desigualdad y sus implicaciones en términos de las posibilidades futuras de construir sociedades más justas y sustentables.

8. Pobreza, Desigualdad y la Constante Búsqueda del Desarrollo

Hace mucho tiempo, el pensador Tocqueville observó la importancia de las aspiraciones individuales en la configuración de sociedades democráticas y progresistas (Choi, 2007). En la actualidad, se ha constatado que es justamente la aceptación y legitimación de valores como la avaricia y la ambición lo que ha derivado en niveles de desigualdad, alarmantes y francamente inaceptables. Eventualmente retornan las discusiones acerca del tipo ideal de sociedad que se propone: una de tipo liberal con elevados niveles de desigualdad, pero al mismo tiempo, con importantes niveles de movilidad social, es decir, una sociedad jerarquizada pero fluida. Por otro lado, se contrapone el modelo de una sociedad radicalmente igualitaria (en varias dimensiones, pero, sobre todo, en términos de la posesión de riqueza material).

Más aún, ¿cómo poder transitar de una situación a otra? Un caso que, aunque es muy controversial, no deja de ser ilustrativo es el de las sociedades del denominado “socialismo realmente existente” que a fines del siglo pasado transitaron hacia regímenes económicos liberales cambiando drásticamente los niveles de desigualdad socio-económica (Lander, E., 2008).

En todo caso, un debate implícito en la problemática de la desigualdad también es de tipo ético y moral. Así, aunque existen argumentaciones desde una perspectiva

Pobreza y Desigualdad: Reconsideraciones de Elementos Teórico-Conceptuales en Busca de Interpretaciones Alternativas

pragmática a favor de la igualdad, éstas no sustituyen ni opacan las consideraciones morales ni sus implicaciones en términos de la configuración de las sociedades propuestas (Bowles, S.; Gintis, H., 1998).

9. Dimensiones Analíticas de la Pobreza y la Desigualdad

A partir de las consideraciones realizadas es posible constatar la existencia de tres niveles analíticos en los que es necesario re-considerar las teorías y conceptos de pobreza y la desigualdad.

9.1 Medición, Niveles y Administración de la Pobreza

Un primer nivel que resulta fundamental para el estudio de la pobreza tiene que ver con la medición del fenómeno. Se ha visto que las técnicas son diversas e implican importantes esfuerzos de recolección de información. Por otro lado, es importante notar que las diferentes metodologías y enfoques asociados no necesariamente se oponen/anulan, al contrario, podrían existir índices que se complementan entre sí y permiten mejores comprensiones del fenómeno. Asimismo, es importante conservar una actitud crítica y/o prudente respecto de la validez de los índices estimados e incluso, reconsiderar las especificidades de los métodos y los supuestos implícitos en su construcción.

La constatación de grados o niveles de pobreza tenderá naturalmente a derivar en una clasificación de los pobres y de la pobreza en general. Dicha clasificación podría eventualmente ser utilizada para efectos de políticas específicas. De hecho, el diagnóstico de la pobreza es el fundamento para las actuales políticas de lucha contra la pobreza que en esencia no son más que esfuerzos administrativos usualmente concretados en proyectos asistenciales y de asignación de subsidios que no han logrado resolver la problemática de la pobreza (Veltmeyer, 2011).

9.2 Producción, Causas, Consecuencias de la Pobreza

Por lo mencionado, es necesario ir más allá de los diagnósticos y de la simple administración, indagando respecto de las causas de la pobreza, sus raíces más profundas, así como las consecuencias, mismas que usualmente se traducen en un persistente círculo vicioso difícil de resolver.

El desafío que implica el considerar las cadenas de relaciones causales y esto requiere desechar algunas propuestas inconsistentes tales como la migración que en última instancia no resuelve el problema de la pobreza relativa y solamente lo traslada (Veizaga, J., 2012).

9.3 Implicaciones Filosófico-Morales y de Política Pública

El debate en torno a la desigualdad va más allá de los ámbitos puramente académicos y/o metodológicos incluyendo cuando menos la necesidad de diseñar y probar estrategias y acciones concretas tendientes a incidir en los niveles, procesos y estructuras de la desigualdad. Las propuestas de política pública para la reducción de las desigualdades básicamente se remiten a estrategias de redistribución del ingreso a través la política social que suele concretarse en bonos, becas, subsidios y/o transferencias directas a grupos más o menos específicos de población. Otro tipo frecuente de políticas consiste en la dotación de equipamiento e infraestructura de servicios sociales, educativos, de salud, etc., a grupos de población vulnerable. Más recientemente se ha reconocido la necesidad de articular diversas iniciativas desde diversos ámbitos de gobierno, sectores y en interacción con otros agentes (privados, internacionales, etc.); en particular, se ha destacado la importancia de promover valores que favorezcan la equidad y la inclusión con lo cual se amplía la perspectiva económica incluyendo lo social, humano, etc. (Jacob, O., 2012).

Al mismo tiempo, la reconsideración de la desigualdad y las consiguientes propuestas de política pública deben también reconsiderar aspectos filosófico-morales implícitos. En tal sentido, un trabajo relativamente reciente de Piketty (2015) ha replanteado diversas cuestiones relevantes en torno a los procesos de desigualdad económica y su evolución en el tiempo. Entre otras cosas Piketty argumenta que en el sistema capitalista las desigualdades no son consecuencias fortuitas sino más bien, son condiciones necesarias y/o inherentes al funcionamiento del sistema. El citado autor argumenta la necesidad de implementar políticas de redistribución de la riqueza. Dichas políticas podrían asumir varias modalidades y aunque aún no existe consenso respecto de cuál sería una política ideal y aunque la factibilidad política de la implementación y continuidad de las políticas redistributivas sea mínima, es preciso avanzar en ese campo.

Finalmente, tal como se ha argumentado en este documento, la problemática de la pobreza no puede ni debe reducirse a comprensiones limitadas, tampoco debería concentrarse en los aspectos relativos a su medición y administración. Es necesario prestar mayor atención a la pobreza relativa y vincularla con las estructuras de desigualdad. Del mismo modo, se requiere explorar más los procesos que determinan la pobreza y qué

Pobreza y Desigualdad: Reconsideraciones de Elementos Teórico-Conceptuales en Busca de Interpretaciones Alternativas

relaciones existen entre ésta y las estructuras sociales: sistemas productivos, políticos, institucionales y culturales. De esta manera será posible lograr mejores comprensiones del mundo en que vivimos y podríamos avizorar mejores opciones para el cambio social.

Referencias Bibliográficas

- Abdallah, S. et al (2012) *The Happy Planet Index: 2012 Report. A global index of sustainable well-being*, London: NEF – New Economics Foundation
- Bajraj, R.; Villa, M.; Rodríguez, J. (2000) *Población y Desarrollo en América Latina y el Caribe: un desafío para las políticas públicas. Serie Población y Desarrollo N° 7*, Santiago de Chile: CEPAL
- Boltvinik, Julio (Coord.), (2003) “Pobreza: desarrollos conceptuales y metodológicos”, en *Comercio Exterior*, Vol. 53, No. 5, mayo 2003, México.
- Bourguignon, F. (2004). *The Poverty-Growth-Inequality Triangle*. Paper presented at the Indian Council for Research on International Economic Relations, New Delhi, on February 4, 2004.
- Bowles, S.; Gintis, H. (Eds.). (1998). *Recasting egalitarianism: new rules for communities, states and markets*. London: Verso.
- CEPAL (2016) *Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Una oportunidad para América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL
- Choi, D. (2007) *Unprophetic Tocqueville. How Democracy in America Got the Modern World Completely Wrong*, *The Independent Review*, v. XII, n. 2, Fall 2007, pp. 165–178.
- ECLAC – IDB, 2000, *A matter of development: How to reduce vulnerability in the face of natural disasters*. México: ECLAC.
- Esping-Andersen, G. (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Cambridge: Polity.
- Esteva, G. (1996) *Desarrollo*, en Sachs, I. [Ed.] *Diccionario del Desarrollo*, Lima: PRATEC
- Globalization Trend Lab (2013) *Poverty and Inequality. Persistent challenges and new solutions*. University of Pennsylvania
- Gutiérrez, Osvaldo A. (1999) *Sobre la distribución del ingreso*, Cuadernos de Reflexión Académica, Cochabamba: PROMEC – FACES – UMSS.

- Guzmán, José Miguel (2002) Envejecimiento y desarrollo en América Latina y el Caribe, en Serie Población y Desarrollo N° 28, Santiago de Chile: CEPAL-FNUAP-CELADE.
(<http://www.eclac.org/publicaciones/Poblacion/7/LCL1737P/serie28.pdf>).
- Instituto Nacional de Estadística – INE (2003) Bolivia: Mapa de pobreza 2001, La Paz: INE.
- Kaztman, R. (2001) El aislamiento social de los pobres urbanos: reflexiones sobre su naturaleza, determinantes y consecuencias, Buenos Aires: SIEMPRO/UNESCO.
- Kuznets, S. (1955) Economic growth and income inequality, *The American Economic Review* Vol 45 No 1, pp. 1-28
- Lander, E. (2008), Contribución a la crítica del marxismo realmente existente: verdad, ciencia y tecnología. Caracas: El Perro y la Rana
- Livi-Bachi, M., (1995), “Pobreza y población” en *Pensamiento Iberoamericano* No. 28 y *Notas de población* No. 62 (número conjunto), Madrid.
- Jacob, Olaf (Ed.) (2012) Pobreza, desigualdad de oportunidades y políticas públicas en América Latina, Rio de Janeiro: Fundación KAS
- Max Neef, Elizalde, Hopenhayn; 1993, *Desarrollo a Escala Humana – Conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones*, Editorial Nordan – Comunidad, Uruguay.
- McKenzie, D. (2005) Measuring inequality with asset indicators. *Journal of Population Economics*, 18: 229-260.
- Moore, David (2011) El Banco Mundial: desarrollo, pobreza, hegemonía, en: Veltmeyer, H. (Coord.) *Herramientas para el cambio: Manual para los estudios críticos del desarrollo*. La Paz: CIDES-UMSA, OXFAM.
- Naciones Unidas (2016) *Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Una oportunidad para América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas – CEPAL
- Piketty, Thomas (2015) *La economía de las desigualdades. Cómo implementar una redistribución justa y eficaz de la riqueza*. - 1ª ed.- Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- PNUD - Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2010) *Informe sobre Desarrollo Humano 2010*, Nueva York: Naciones Unidas.

Pobreza y Desigualdad: Reconsideraciones de Elementos Teórico-Conceptuales en Busca de Interpretaciones Alternativas

- Popolo, Fabiana del, (2001) Características sociodemográficas y socioeconómicas de las personas de edad en América Latina. Serie Población y Desarrollo N° 19, CEPAL-CELADE, Santiago de Chile, 59 páginas. (<http://www.eclac.org/publicaciones>).
- Rahnema, Majid (1996) Pobreza, en Sachs, I. [Ed.] Diccionario del Desarrollo, Lima: PRATEC
- Reis, E.; Moore, M. [Eds.] (2005) Elite perceptions of poverty and inequality. Nueva York: CROP International Studies in Poverty Research.
- Sen, Amartya (2000) Desarrollo y Libertad. Buenos Aires: Planeta
- Sen, Amartya (2001) La desigualdad económica, Fondo de Cultura Económica, México.
- Veizaga, Jorge (2012) Persiguiendo un espejismo. Migración y movilidad social en Cochabamba, Cochabamba: CEP-UMSS, ASDI-SAREC
- Veltmeyer, H. (2011) El discurso de la desigualdad, en: Veltmeyer, H. (Coord.) Herramientas para el cambio: Manual para los estudios críticos del desarrollo. La Paz: CIDES-UMSA, OXFAM.
- World Bank (2005) World Development Report 2006. Equity and Development. Washington - DC: World Bank
- World Bank (2015) A measured approach to ending poverty and boosting shared prosperity. Concepts, data and the twin goals. Policy Research Report. Washington -DC: World Bank.
- Zegada, Oscar (1999) Mercados, externalidades y poder. Documentos de Reflexión Académica, No 3, febrero de 1999. Cochabamba: PROMEC-UMSS

Cavilaciones Acerca de una Economía del Amor

Oscar Zegada Claure¹

Recepción: junio 2023

Aceptación: octubre 2023

Resumen

Debido a la concepción de su objeto de estudio y su metodología, a la ciencia económica no le ha resultado fácil incorporar al amor. Sin embargo, no hay nada más universal en la vida y la economía que el amor. Este trabajo es una tan modesta como osada exploración para abrir el estudio del amor en la economía. Después de indagar algunas de las razones de las dificultades de la economía para tratar al amor, y proponer una concepción del amor más amplia de la habitual, se hace una lectura de algunos procesos y fenómenos económicos desde el amor nutrida de algunas reflexiones e investigaciones al respecto, procurando integrar los aspectos descriptivos y analíticos del amor en la economía con los de carácter normativo.

JEL: A11, A12, A13.

Palabras Clave: Economía y Economistas. Enfoque Más Amplio de la Economía. Economía, Valores.



Licencia: Cc By-Nc-Sa 4.0

Tipo De Licencia: Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional

Referencia: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

¹ Universidad Mayor de San Simón  <https://orcid.org/0009-0006-3833-7313>

Thoughts about an Economy of Love

Abstract

Because of the conception of its object of study and its methodology, economic science has not found it easy to incorporate love. However, there is nothing more universal in life and economy than love. This paper is as modest yet daring exploration to open the study of love in economics. After investigating some of the reasons for the difficulties of the economy in dealing with love and proposing a broader conception of love and economics than usual, a reading of some economic processes and phenomena is made from the perspective of love, nourished by some reflections and research on the subject seeking to integrate the descriptive and analytical aspects of love in economics with those of a normative nature.

JEL: A11, A12, A13.

Keywords: Economics and Economists. Broader Approach to Economics. Economics, Values.

Introducción

Un enigmático escrito de Santiago Bovisio titulado “Los Doce Rayos del Amor”, concluye citando las palabras de un filósofo indo¹: “El amor es el principio y el fin del Camino” (Bovisio, 2008). De ser esto así, la economía como actividad humana tiene al amor como uno de sus fundamentos y la disciplina que la estudia, que se suele llamar ciencia económica, tendría que tenerlo en cuenta. Este ensayo es una exploración del amor en la dimensión económica de la experiencia humana.

2. El Amor y la Economía

2.1 Resistencia y Rechazo al Amor en Economía

Es algo que no corresponde al mundo académico, sentenció un colega con rostro enjuto, otra lanzó una estruendosa carcajada celebrando la broma, una tercera sonrió creo compasivamente y varios pretendieron no haber escuchado lo que les decía. Es que eso no es ciencia, es que da lugar a la especulación, es que no resiste el análisis racional, es que no hay un método científico para abordarlo, son algunas de las objeciones que pude escuchar. No sé si alguien al fin tomó en serio lo que les había propuesto: comenzar a incorporar el amor en la reflexión, el estudio y la investigación en la llamada ciencia económica en particular y en las ciencias sociales en general. A lo largo del tiempo, he podido ver que la reacción generalizada cuando se plantea la posibilidad de trabajar el amor desde la economía es de resistencia, cuando no de explícito rechazo, particularmente de los economistas y en general de los que estudian las interrelaciones sociales.

Estas reacciones son perfectamente comprensibles, pero también extrañas. Comprensibles, pues muchos de nosotros hemos tendido a relacionar la palabra amor con sentimentalismo, banalidad, romanticismo e incluso debilidad. Además, el amor se suele definir como un sentimiento tan subjetivo y voluble que difícilmente se puede aprehender y hasta se desvanece cuando es objeto de auscultación detallada. Extrañas, pues no parece haber aspecto de la vida humana y de las interrelaciones entre personas que sean ajenas al amor: el amor es la esencia de la vida, abarcando desde el amor instintivo de la reproducción y conservación de la vida observable en todas las especies, hasta el amor de agregación que

¹ El término indo se refiere a la pertenencia a una antigua civilización que existió en la cuenca del Río Indo entre los 6.000 y 2.000 años antes de Cristo.

va formando urdiembres y tramas de relaciones que van de lo simple a lo complejo y que parecen sostener el universo, pasando por el amor humano en sus distintas gradaciones.

2.2 La Grieta que Abre Boulding para Tratar al Amor en Economía

Por mucho tiempo la idea de una economía del amor pareció muy peregrina, a tal grado que la simple posibilidad de pensarla seriamente fue quedando cada vez más lejos del interés y la pertinencia de trabajarla hasta que hace no mucho tiempo, entre algunos libros olvidados en un cajón, lucía más provocador que empolvado un libro titulado *La Economía del Amor y del Dolor*, escrito por el iconoclasta economista Keneth Boulding (1976). Este autor dedica su trabajo a mostrar que además de los intercambios de mercado, existen interrelaciones económicas basadas en la entrega forzada de recursos, como los impuestos -que asocia al temor y al dolor- y las donaciones, en las que se entregan recursos voluntariamente -que asocia a la benevolencia y al amor. Aunque Boulding no lo hace notar explícitamente, su escrito da algunos pasos alejándose, al menos en parte, de los supuestos conductuales seminales de la economía convencional respecto a los llamados agentes económicos (racionalidad, egoísmo, maximización), aunque reiteradamente hace notar que “El marco intelectual existente en la teoría económica puede ampliarse fácilmente para incorporar la economía de donaciones. Es más, la economía de donaciones es un nexo importante entre la teoría económica y las demás ciencias sociales. A nivel integrador, se acerca a la sociología; a nivel coactivo, a la ciencia política.” (Boulding, 1976, p.11).

Aquí vale la pena mencionar los trabajos de algunos economistas como Gary Becker, Gordon Tullock y otros que se han dado la tarea de ampliar el ámbito de estudio de la disciplina económica pero no su metodología, llevando el análisis económico de la racionalidad y la maximización egoísta al mundo del amor romántico y sexual, como la competencia por parejas sentimentales, la oferta y la demanda de romances, la seducción, los mercados matrimoniales, la conducta sexual, los intercambios de afecto, la decisión de tener hijos, etc. (Harford, 2008). Y a la mejor manera de por qué alguien no permitiría que un ser querido se case con un homo economicus sostienen: “En el mundo real en que vivimos, resulta claro que la maximización individual no siempre da la oportunidad de escoger la esposa o esposo que se ama y que tiene preferencias similares (al menos en cierto grado). Entonces la persona debe a menudo elegir entre alguien a quien ama poco, pero con quien tiene intereses convergentes, y la persona a quien verdaderamente ama, pero cuyos

intereses van en otra dirección. Todo lo que el individuo puede hacer es maximizar a partir del rango de oportunidades que se le presentan” (McKenzie and Tullok, 1981, p. 86)².

La grieta abierta por Boulding es una buena oportunidad y un caldo de cultivo apropiado para incorporar el amor en la reflexión, el estudio y la investigación en la llamada ciencia económica. Empero, como se podrá apreciar más adelante, nos empeñaremos en explorar todavía con titubeantes pasos nuevos territorios tomando un camino alternativo al que sigue Boulding.

2.3 De Por Qué la Ciencia Económica Ignora el Amor

La sistemática ceguera del amor que la ciencia económica exhibe posiblemente se explica por la manera cómo los economistas plantean, estudian y pretenden resolver los problemas económicos. Si bien en un principio el interés de lo económico se centraba en la administración de los recursos para atender las necesidades de la familia y del pueblo, ámbito en el que no es tan difícil relacionar la economía con el amor y otros aspectos de la vida, luego el interés de la economía pasó al estudio de las relaciones abstractas – independientes del tiempo y el espacio- entre personas y cosas a través de la utilidad, la escasez y la elección. Por otro lado, la economía convencional se apoya en el supuesto de un agente económico que toma decisiones incapaz de percibir más allá del de su propio provecho. Según Sen, 1999a, Francis Edgeworth caracterizó a este agente económico con los términos “*unsympathetic isolation*”: indiferencia, aislamiento, carencia de algún sentimiento o emoción que vincule al individuo con los demás, más allá de los intercambios mercantiles en los que cada quién no busca más que su propio interés.

Por otro lado, la economía convencional, al responder a la concepción de lo económico como una relación de individuos con necesidades ilimitadas y cosas producidas con recursos escasos, sólo permite percibir a las personas atrapadas en superar las pulsiones más elementales que motivan sus decisiones, como las originadas tanto en la angustia del necesitar-no tener-querer como en la búsqueda hedónica del placer y el disfrute en el consumo. (Zegada, 2019).

² Además, en estos escurridizos terrenos habría que caminar con pies de plomo pues como dicen estos mismos autores, “... una persona puede ser fácilmente explotada si tiene una pareja que ejerce el monopolio sobre ella. La explotación es más fácil si la relación es permanente o están comprometidos, ... mucho más cuando los sentimientos de amor no son perfectamente recíprocos, cuando una de las partes no está sinceramente interesada en la otra.” (McKenzie and Tullok, 1981, p. 72).

Cavilaciones acerca de una economía del amor

Hay además otras razones por las que la economía convencional no puede visualizar el amor. La economía se vale de formas de pensar con modelos cerrados, reduccionistas y mecanicistas que sólo toman los fenómenos de baja complejidad tendiendo a excluir los de complejidad organizada-multicausalidad con predictibilidad probabilística- y los de complejidad no organizada -multicausalidad retroalimentada e incertidumbre elevada³.

Consiguientemente, con los supuestos seminales y el enfoque metodológico de la economía convencional en el frío y lóbrego mundo de lo económico no habría lugar para el amor excepto, claro, para el más elemental y cerrado amor a uno mismo.

2.4 El Amor en la Economía

Pero, ¿y si en la economía hubiera lugar para el amor en su sentido más amplio y profundo? Aunque la experiencia de un Robinson Crusoe sólo en su isla es posible, no es sino una peculiaridad que llega a los humanos como una fatalidad que implica una suerte de exilio social, rara vez deseado y poco buscado. Los humanos no pueden existir aislados ni separados unos de otros, son seres en relación con otros similares y con el medio natural del que son parte.

Si entendemos lo económico como la relación entre los recursos y las necesidades mediante la producción, intercambio, distribución y uso de los satisfactores, en un contexto de interrelaciones entre personas, con el medioambiente y la naturaleza, los procesos económicos son eminentemente relacionales. Y dado que el amor es también eminentemente relacional, por supuesto que en lo económico hay espacio para el amor, o mejor, en lo económico es posible observar el despliegue del amor en sus más variadas gradaciones; desde las centradas nada más que en el propio provecho exclusivo, hasta aquellas abiertas a los demás como la simpatía, la empatía compasiva y la participación.

Vamos a procurar, entonces, ir más allá del interés habitual de la ciencia económica y de los esfuerzos más avanzados como el de Boulding, Becker, Tullock y otros que, de alguna manera, hacen consciente el tratamiento que desde la economía convencional se puede dar a algunos aspectos del amor. A estas alturas ya vale la pena matizar los argumentos pues en rigor, como esbozamos líneas arriba, aunque la mayoría de los economistas convencionales no se den cuenta de ello no es que la economía convencional no trate el amor; más bien lo reduce a sus expresiones más básicas ya que al “economistizarlo”

³ Véase Hayek, 1979; Zegada, 2005.

-encajarlo en lo que puede concebir-, lo reduce a su versión más prosaica: el amor exclusivo a uno mismo que es casi el único amor del que se puede ocupar. Aquí hay que tener mucho cuidado pues no se trata de expandir a la economía convencional para que cubra otros aspectos más amplios del amor, ya que por su ontología y epistemología no lo puede hacer. Lo que se necesita es una concepción de la economía que enfatice su carácter relacional e incluya al amor como una de las formas básicas de las interrelaciones sociales.

2.5 ¿Cómo Meter el Amor en la Economía?

No es posible siquiera acercarse a la respuesta a esta pregunta sin un esfuerzo para desgajarse de la visión del mundo de la economía convencional. De no hacerlo, lo más que podremos lograr será meterlo por la puerta trasera de la teoría económica como Boulding y otros, con las consecuencias de reducirlo a los esquemas de percepción, análisis e interpretación de la economía convencional. Apartarse de la visión del mundo de la economía convencional supone tomar distancia de cómo concibe su objeto de estudio, cómo se aproxima a él, cómo construye los medios para entender y obrar en el mundo; es salir del marco referencial con el que se piensa el universo, la vida, las relaciones sociales, la actividad económica.

Humberto Eco relata que cuando Marco Polo se encontró en Java con un rinoceronte, pudo ver que tenía un cuerpo, cuatro patas, un cuerno, pero no se asemejaba a ninguno de los animales que había conocido. El viajero explorador los llamó unicornios, pero eran bastante diferentes de las esbeltas criaturas imaginadas en su mundo. Su descripción habría sido la siguiente: ““pelo de búfalo, pata de elefante”, el cuerpo es negro y poco agraciado, la lengua espinosa, la cabeza parecida a la de un jabalí: “Trátase de una bestia muy repulsiva a la vista. No es, como decimos nosotros, que se deje capturar por la doncella, sino lo contrario.”” (Eco, 1999, p. 69). La experiencia de Marco Polo podría ayudarnos a comprender mejor la aventura de Boulding al introducir el amor en la economía convencional; lo que sucede cuando procuramos acercarnos a lo desconocido -en este caso el amor- sin salir de un marco conceptual: “Ante el fenómeno desconocido, a menudo se reacciona por aproximación: se busca ese recorte de contenido, ya presente en nuestra enciclopedia, que de alguna manera consiga dar razón del hecho nuevo.”(Eco, 1999, p. 69). Pero claro, al hacerlo se reduce lo que desconocemos, por muy nuevo que sea, a algo viejo y conocido, a lo que pueda encajar en el marco de nuestra descripción del mundo.

Un poco más adelante Eco se pregunta: ¿qué habría sucedido si Marco Polo hubiera llegado a Australia y se hubiera encontrado con un ornitorrinco? El relato de Eco expresa

Cavilaciones acerca de una economía del amor

bastante bien lo que ocurre cuando se hace un esfuerzo por liberarse de la camisa de fuerza de la descripción del mundo de la economía convencional, y se intenta, por ejemplo, reflexionar sobre el amor en la economía sin reducirlo a un marco referencial ya determinado amoldándolo a lo que es admisible, entendible y clasificable: “El ornitorrinco es un animal extraño, que parece concebido para eludir cualquier clasificación, ya sea científica, ya sea popular: suele medir unos 50 cm, pesa dos kilos más o menos, tiene el cuerpo plano recubierto de pelaje marrón oscuro, no tiene cuello, y tiene una cola de castor; tiene un pico de pato, de color azulado por arriba y rosa o jaspeado por abajo; no tiene pabellones auriculares, las cuatro patas acaban en cinco dedos palmeados, pero con garras; permanece lo suficiente bajo el agua (donde come), como para considerarlo un pez o un anfibio, la hembra pone huevos, pero amamanta sus cachorros, aunque no se ve ningún pezón (por otra parte, en el macho no se ven ni siquiera los testículos, que son interiores)” (Eco, 1999, p.70).

Boulding al referirse al amor en la economía hace algo parecido a lo que Eco refiere de Marco Polo ante los rinocerontes. Nuestro cometido aquí es comparable al caso del ornitorrinco; el amor -que como ya se señaló trasciende el amor exclusivo a uno mismo- no es concebible, conceptualizable ni clasificable si no intentamos salir de la concepción del mundo de la economía convencional y de sus maneras de ver la realidad que, conectadas con ella, son inherentes a su propio marco de referencia.

Un esfuerzo de silencio expectante ante lo desconocido, plena atención, mente quieta y alerta, puede ayudarnos a morir a toda experiencia categorizada, un renunciar al etiquetamiento del mundo y dar algunos titubeantes pasos para tratar de abrirnos a aquello para lo que no tenemos bien establecidos conceptos para pensarlo ni palabras adecuadas para expresarlo: nuestro ornitorrinco.

A estas alturas, vale la pena aclarar la diferencia entre egoísmo (selfishness) y el interés por uno mismo (self-interest)⁴.

Egoísmo es una conducta de interés exclusivo por uno mismo concentrándose nada más que en el propio bienestar, el propio provecho, lo que le conviene a uno sin importar los demás. El egoísmo es básicamente indiferencia en relación a los otros y una relación con el entorno centrado en la obtención de ventajas o beneficios para sí. A diferencia del egoísmo, el interés por uno mismo (self-interest, el bien de uno mismo, el propio provecho como lo planteó Adam Smith), es una conducta inherente a la condición humana desde el

⁴ Véase Adam, 2009; Sen, 2009b; Manbridge, 1999b; Khalii, 2001.

momento en que la persona se auto determina como individualidad, experimenta su libre albedrío y ejerce su voluntad. La conducta del individuo interesado en sí mismo, está enraizada en un estado psicológico de reconocimiento de su propia identidad, manifestándose en las elecciones que realiza, que pueden ser egoístas, altruistas o cualquiera otra, de modo que al relacionarse consigo mismo, con los demás y con el mundo del que forma parte, el individuo expresa -pero fundamentalmente desarrolla-, una visión de la realidad que, como fruto de su experiencia, es inseparable del ámbito relacional y del contexto socio-cultural en que forja su identidad.

Este es el espacio en que la persona ejercita lo que se denomina amor a uno mismo; la capacidad de amarse a uno mismo que no es sino el fundamento de la capacidad de amar a los demás (Fromm, 2000). En efecto, el respeto, interés o amor a uno mismo no puede sino conducir al respeto, interés o amor por los demás; el verdadero amor a uno mismo proyecta a la persona hacia el mundo, donde se complementa e integra con otras personas en lugar de buscar imponerse, aprovecharse, explotar, manipular o servirse de ellas. Consiguientemente ni el interés por uno mismo, ni el amor por uno mismo, son reducibles al egoísmo.

3. Aproximaciones al Amor

3.1 Curioseando al Amor

Nuestra aproximación al amor se basa en la idea de que el universo manifestado está sujeto a una ley evolutiva de interrelación e interdependencia. Todo va formando urdiembres de relaciones que van de lo simple a lo complejo; agregaciones que hacen surgir nuevas cualidades cada vez más variadas y ricas. Atracciones y repulsiones que llevan a una síntesis en evolución por ensayo y error, donde perdura lo que se adapta mejor a las incesantes transformaciones, con transmisión de los rasgos de lo que sobrevive conduciendo al desenvolvimiento de formas más complejas de organización. Denominamos amor a esta interrelación agregativa que se cristaliza en formas inagotables, de modo que las diferencias que pudiera haber entre ellas no son de principio sino de grado (Boff, 2014). Mientras en los seres vivientes no humanos el amor toma formas instintivas, que en algunos animales llegan a incluir el desarrollo de la empatía e incluso la compasión, (de Waal, 2005; de Waal, 2007) en los seres humanos se añaden formas más o menos conscientes que van expandiendo el alcance y la calidad de la interrelación y la interdependencia.

Cavilaciones acerca de una economía del amor

Nuestro punto de partida es que la consciencia y el amor en la experiencia humana, están sujetos a una dinámica que comprende aspectos crecientes de la realidad, que se puede observar en el proceso evolutivo de las sociedades y de las interrelaciones humanas. Es un movimiento helicoidal de expansión que va trascendiendo los primeros niveles del amor incluyendo, no negando, llevando a niveles más amplios, al principio espontáneamente, luego de manera deliberada cuando se elige amar. Nos planteamos pues la premisa de que nos encontramos en un proceso evolutivo tanto individual como colectivo de expansión de la consciencia y el amor que, con alcances y ritmos diferentes, pero en una misma dirección, va llevando cada vez más a pensar, sentir y actuar global y aun cósmicamente⁵.

3.2 Las Formas del Amor

Para mapear el proceso de expansión del amor y con fines descriptivos, de manera provisional y tentativa, planteamos que existen cinco formas de amor diferenciadas por su menor o mayor inclusión de aspectos del mundo y de la vida⁶.

3.2.1 Primera Forma: Amor de Supervivencia y Continuación de la Especie

Es la forma más básica del amor en la tierra, un impulso de fusión que poco a poco dibuja la fuerza del instinto vital de supervivencia y reproducción. El economista, filósofo y divulgador científico Eduardo Punset, en una entrevista el año 2008, explica que “... se trata de la primera manifestación del instinto de supervivencia, que conduce a los primeros organismos a buscar la fusión con otros.... El amor es la razón de que la primera célula replicante hace tres mil quinientos millones de años suelte una sustancia química y pregunte si hay alguien más a su alrededor, aterrada de estar sola” (Punset, 2008)⁷.

Como aspecto más elemental del amor, comanda la tendencia de perduración del gen que busca sobrevivir huyendo del peligro, preservando la vida y la salud, procurando alimento y protección para luego transferir su carga genética (Dawkins,1985). La continuación de una especie y su dotación de genes pasa por el surgimiento y desarrollo de

⁵ El autor de este texto reconoce el inocultable tono quizás para muchos demasiado optimista e incluso teleológico de esta afirmación. El lector que quiera matizarla, pero también profundizarla puede consultar, por ejemplo, a Harari, 2018a y 2018b.

⁶ El carácter provisional y tentativo se debe a que, en el texto *Desarrollo Espiritual* (Bovisio, 2008) fuente de inspiración de este escrito, se plantean doce rayos del amor, que hemos reducido a lo que llamamos cinco formas de amor, que son las que por ahora nos es posible manejar.

⁷ Véase también, Punset, 2012.

nuevos seres con el acervo genético de sus predecesores, mediante la reproducción sexual y el cuidado de la prole. En los humanos está relacionada con la sexualidad, procrear y cuidar a los hijos, la formación de grupos familiares que los protegen y ayudan en su desarrollo e incluiría las formas más básicas del cortejo y el sentimiento romántico.

Esta forma de amor fluye principalmente por el circuito neurológico del denominado camino bajo subcortical, lejos del alcance del cerebro racional, donde actúan hormonas como la testosterona, la dopamina, la oxitocina, la vasopresina, con las que se desatan tendencias de aproximación, encuentro y unión física y emocional (Goleman, 2006).

Y este es sólo el inicio de un largo trayecto en que el cuidado de los hijos va a desatar formas amorosas de atender la necesidad de otros seres que se pueden extender a familiares, parientes y aun amistades profundas. Aquí están también las formas de amor como el apego y la ligazón con las personas que importan que une a parejas, familias, parientes, a quienes se da y de quienes se recibe cuidado y seguridad. En esta primera forma incluimos también el amor al propio cuerpo (autosatisfacción), que es la elaboración psíquica del instinto de supervivencia que, en casos extremos, se manifiesta como egotismo y aun narcisismo.

3.2.2 Segunda Forma: Amor a Uno Mismo

Es el amor de la búsqueda del propio provecho de modo inconsciente que paulatinamente se va haciendo consciente. Responde también a la pulsión de sobrevivencia, pero a diferencia de lo que sucede en la primera forma del amor, va incorporando consciencia de lo que se cree necesario para sobrevivir y la acción consecuente para alcanzarlo. Se trata de una fuerza posesiva, en primera instancia

defensiva, que se torna agresiva cuando se despliega como apropiación a ámbitos más amplios. Si bien es individual, puede extenderse a grupos de identificaciones como grupos étnicos, clases sociales, naciones, seguidores de un equipo deportivo, con segregaciones y discriminaciones de lo más variadas. Incluye las formas de amor defensivo, grupal –de autoconsciencia y pertenencia– y el amor posesivo que busca gratificación egoísta; si no la obtiene se amarga y exige por la fuerza: el amor exige amor, se mata y muere por amor.

A medida que se desenvuelve el estado de consciencia el amor a uno mismo va cambiando su alcance y calidad. La persona va de la mera atención de su propio interés que es auto posesión, auto apropiación, posesión y apropiación del mundo (y de los demás),

Cavilaciones acerca de una economía del amor

a una forma sana y equilibrada en que asume responsabilidad por sí misma, se cuida, se auto valora y sienta las bases de su propia individualidad, que luego habrá de dar el salto hacia lo que verdaderamente la defina como tal en la participación, como veremos luego en las otras formas del amor.

Cubrir adecuadamente la etapa del sano amor a uno mismo es fundamental en el desenvolvimiento de los seres humanos pues -como se indicó antes- quien no es capaz de amarse a sí mismo no puede amar a otros.

El amor a uno mismo no es en rigor egoísmo ni amor egoísta y, como explica Erich Fromm (1994), es más bien su antítesis, ya que la persona egoísta, además de centrarse nada más que en su propio provecho e interés con total indiferencia y desconsideración por otros y por lo otro, es básicamente un ser incapaz de respetarse, cuidarse y asumir responsabilidad por sí misma necesitando apropiarse, poseer y usar a los demás y a lo demás para cubrir sus carencias materiales, mentales, emocionales y afectivas.

3.2.3 Tercera Forma: Amor Recíproco

El amor recíproco es una proyección activa del yo más allá de sus fronteras a medida que descubre al otro y establece una relación dinámica de dar y recibir. El amor recíproco es condicionado: así como se da se espera recibir y si se recibe se da. Una persona se abre a otra y le brinda lo que necesita pues se siente conectada con ella, se interesa por sus necesidades y a la vez espera algo similar. La condicionalidad del amor recíproco implica que hay un motivo para amar y que se puede hacer algo para conseguir y mantener el amor; es un amor que además de ganarse debe nutrirse permanentemente (Fromm, 1994).

En el amor recíproco se combina la preocupación activa por lo que se ama con una compenetración activa con el otro al descubrirlo y encontrarse con él. El amor recíproco establece un lazo, que puede ser bipersonal o grupal, que fortalece y reproduce una conexión virtuosa de beneficio a uno y a los demás que a su vez estimula el impulso de amar.

Esta forma de amor es esencial para el establecimiento de relaciones sociales cooperativas, por eso es eminentemente pro-social. Para que el lazo de la reciprocidad una a las personas y a los grupos sociales, es necesario que todos se acomoden de alguna forma a los otros, a sus necesidades, sintonicen sus percepciones y comprensiones de la realidad, procuren abrirse al punto de vista ajeno en un esfuerzo de inclusión desde el cual se construyen lealtades y sentidos de pertenencia como sucede, por ejemplo, en las relaciones comunales y en equipos de trabajo exitosos.

En alguna medida el amor recíproco puede ser un amor heterónimo, es decir sometido a reglas o poderes sociales, acuerdos de grupo, principios morales, preceptos religiosos u otro tipo de factores que obligan, o al menos presionan, a una conducta de cooperación para perseguir objetivos comunes y beneficios individuales y colectivos.

3.2.4 Cuarta Forma: Amor Empático Compasivo

Aquí están las expresiones del amor que se derivan de la sensibilidad respecto a lo que viven otros y la voluntad de responder a esta circunstancia. Percibir lo que otro está experimentando, sentir lo que siente dándose cuenta de sus necesidades, emociones, sentimientos y problemas, poniéndose en su lugar y actuando en consecuencia, define el ámbito del amor empático compasivo que incluye el sentir por otro lo que se siente por sí, el hacer para otro lo que se haría para sí y el no hacer a otros lo que uno no quisiera le hagan.

La empatía es un vínculo emocional, afectivo y mental; conecta a las personas y también a muchas especies animales –en particular los mamíferos- haciéndoles sentir dentro lo que otros sienten (Batson, 2009). Cuando la empatía se acompaña de una respuesta efectiva con acciones concretas para ayudar a otros, se hace compasiva. En el proceso de evolución la empatía compasiva parece haber jugado un rol fundamental para la sobrevivencia de mamíferos y humanos.

A mayor cercanía parece haber mayor empatía directa, razón por la cual hay una tendencia evidente a responder a las necesidades de los más cercanos. A medida que la distancia social y afectiva se amplía, las respuestas empáticas emocionales pueden atenuarse e incluso desaparecer. Esto podría explicar por qué la distancia social (no física) de la vida moderna, en la que se han acentuado considerablemente la anonimidad, la falta de vínculos directos, la cosificación de las relaciones sociales, conlleva un aumento de la indiferencia y de las conductas egoístas. Sin embargo, las conductas empáticas aparecen también en circunstancias de distancia física como sucede con una forma de empatía cognitiva que no se deriva del contagio emocional directo, sino de una combinación emocional-racional de percibir a la distancia las situaciones aflictivas de otros y elegir conscientemente una respuesta compasiva.

En esta forma de amor, una persona al acercarse a otras va atenuando sus límites personales, conectándose vivencialmente, involucrándose con ellas y sus circunstancias. Si bien este adelgazamiento de las fronteras del yo puede ser temporal, poco a poco los límites

Cavilaciones acerca de una economía del amor

se van ampliando en un proceso real de expansión de la consciencia y el amor, mucho más si en el proceso se aplica la razón, la voluntad y se trabaja sistemáticamente con este fin por lo que la empatía y la compasión pueden aprenderse y desarrollarse con prácticas concretas que, por ejemplo, muchos grupos promueven.

Algunos prefieren utilizar la denominación de amor altruista para la empatía compasiva. El término altruismo, derivado del latín *alter*, "otro", habría sido utilizado por primera vez en el siglo 19 por Augusto Comte para designar "... la eliminación de los deseos egoístas y del egocentrismo, así como la culminación de una vida consagrada al bien del otro" (Ricard, 2016, p. 39). En este sentido el altruismo integra el amor benévolo que busca la felicidad para todos y la compasión como disposición concreta para erradicar su sufrimiento.

Finalmente, en la medida en que la percepción y valoración del otro se conecta con la motivación, la voluntad, la disposición, la intención de actuar y la acción efectiva, no hay personas altruistas o no altruistas en sí mismas, sino inclinaciones y tendencias altruistas que además de cultivables pueden facilitarse por las condiciones del entorno social y cultural, así como por los estados mentales y emocionales de cada persona.

3.2.5 Quinta Forma: El Amor de Unión Participativa

Es un estado de permanente presencia en el amor; un amar de manera concreta y simple, sin diferenciar, sin excluir, sin condicionar. En el amor de unión participativa se dice que el amor está en quien ama, siendo una manera de ser y estar en el mundo.

El sujeto, por un lado, va diluyendo su separatividad de modo que se une a la totalidad y concreta su estado de amor en un simple amar por amar. Ya no hay objeto o sujeto a quien amar, ya no hay acción de amar que sale de sí para volcarse a otro, ya no hay amor como ofrenda ni cuidado ni elección. El amar por amar no es escaso, no se agota, está fuera del dar y del recibir, del sentir, del esfuerzo, de la voluntad. Ya no hay catexia amorosa (atracción, entrega, compromiso con el objeto amado) por lo cual se está más allá de la simple acción bienhechora de promover el bienestar, el desenvolvimiento, la plenitud, la felicidad de lo que se ama. Ya no hay una incorporación de lo amado dentro las fronteras del yo pues éste se ha expandido hasta abarcarlo todo; ya no hay diferenciación, no hay un amor y otro.

Pero al mismo tiempo, como amor concreto y simple, se plasma en las relaciones y los seres de la vida cotidiana, en la circunstancia específica que se vive, en un estado de

amor en que no hay retribución ni recompensa. El amar por amar es lo que en la teoría económica se llama un bien público, no excluyente, no rival. Nadie queda ni puede quedar fuera de su irradiación; el amor que alcanza a unos no mengua al alcanzar a otros. Está más allá de la retribución, la reciprocidad, la empatía, la compasión, el altruismo. El amar por amar no tiene límite ni restricción. El estado de amor de participación lejos de anular al individuo le hace plenamente ser en su expansión participativa. No hay ya acto de amor, ni siquiera relación de amor. Es un estado de amor que no aumenta sensibilidad, emotividad, voluntad ni fuerza; el amor de participación es pasar de la multiplicidad y la complejidad a la unidad abarcando a todos los seres, a todas las cosas, al todo, a la vez que se practica concretamente en cada instante de la vida.

4. Lo Económico y la Economía del Amor

4.1 Lo Económico y la Economía

Vamos a utilizar la palabra económico para designar la dimensión individual de la conducta y las decisiones que las personas toman respecto a los recursos materiales y no materiales a su disposición, los usos que les dan, la manera cómo se relacionan con sus necesidades y las satisfacen. Puesto que lo económico navega en las aguas de las decisiones y las elecciones de las personas, su núcleo son las preferencias, gustos, inclinaciones, valores, que están en permanente transformación, influidas por factores personales y por las condiciones históricas, sociales, institucionales, culturales y biológicas que embeben lo que cada persona es en su devenir, en cada circunstancia de su experiencia personal y en el medio en que participa.

La economía por su parte es la dimensión social de la producción, intercambio, distribución y uso de la riqueza de la colectividad. Estos procesos, esencialmente sociales, están en función de un amplio espectro de variables como la organización social de la producción, las fuerzas productivas, los regímenes de propiedad, las relaciones de poder económico y político, así como de los mecanismos institucionales de regulación de las actividades económicas y de la asignación social de los recursos.

4.2 Las Esferas de lo Económico y la Economía del Amor

Cada una de las cinco formas del amor tiene su esfera de la economía y lo económico. Si bien en alguna medida las esferas que se describen a continuación podrían ser vistas de modo secuencial evolutivo, una que le sigue a la otra en un sentido histórico, es mejor imaginarlas como esferas concéntricas que, como las formas del amor, se abren y expanden helicoidalmente en un proceso que trasciende incluyendo las primeras esferas.

4.2.1 Primera Esfera: Economía de Supervivencia

La economía de supervivencia es la expresión de la primera forma del amor (de supervivencia) que, como se señaló anteriormente, se caracteriza por el predominio del interés por sobrevivir donde cada individuo, aun sin plena consciencia de ello, procura hacerlo empujado por el instinto. Puesto que la supervivencia individual es imposible dada la fragilidad de individuos solos en un medio no siempre favorable, la supervivencia va dando lugar a formas básicas de aproximación y cooperación que ayudan a la satisfacción de las necesidades contribuyendo a la evolución del cerebro emocional con componentes sociales esenciales, como ha sucedido en otras especies animales. Históricamente se conoce que los vínculos sociales se desarrollaron con la formación de grupos consanguíneos, con pocos integrantes que poco a poco fueron creciendo en número; una interrelación social que fue vital para defenderse de los depredadores y para conseguir los medios de subsistencia (Harari, 2018a).

La conexión primordial de la economía de supervivencia está basada en el instinto de supervivencia que, expresado en formas de amor como el sexo, el cuidado de la prole, la formación de nexos sociales elementales y el desarrollo de sentidos básicos de pertenencia, hacen de esta economía la expresión del amor orientado a sobrevivir lo suficiente para pasar la carga genética a los descendientes en conexión con otros, con la naturaleza y el medio ambiente, de suerte que hay una forma de amor en participación no consciente, en que las urdiembres relacionales integran el bien de cada uno con el de los demás, sin que tampoco haya consciencia de ello pues no hacen más que expresar un impulso esencial de conexión y enlazamiento.

A nivel micro predomina la tendencia a subsistir, la reproducción sexual y el cuidado de la prole que conecta a las personas con sus parejas e hijos. Las decisiones económicas apuntan a atender las necesidades propias y del otro para la supervivencia, en grupos reducidos al principio, como la familia y en grupos mayores después. La participación

en un colectivo no necesariamente es fruto de una elección consciente, ya que está fuertemente condicionada por el instinto de conservación y supervivencia que, magnificado por las conexiones emocionales y el desarrollo del vínculo social, traslapa el interés por otros con el individual en un grado tal que, en algunos casos como en las unidades familiares, puede ser difícil diferenciarlos. Podría decirse que el propio provecho está sumergido en el provecho de los demás, la supervivencia individual está subsumida en la del grupo (Wright, 2011).

En el proceso evolutivo, la forma más antigua de la economía de sobrevivencia se observa en la economía comunitaria primitiva, donde las relaciones económicas son de cooperación con formas básicas de división social del trabajo. Pero es bueno anotar que las formas económicas colectivas con modalidades variadas de redes de cooperación evolutivamente exitosas y complejas no son exclusivamente humanas; también son observables en insectos como abejas, hormigas, etc., que tienen sólidas organizaciones sociales en las que predomina el interés y el bien colectivos. Y no sólo esto; Ed Yong (2017) por ejemplo muestra que existen redes de cooperación y asociación entre especies muy distintas en el mundo animal y vegetal, donde desde microbios de lo más variados son literalmente responsables de la continuación de la vida de otros seres, en procesos simbióticos que integran todas las formas de vida que incluyen a los mamíferos y los humanos.

En la experiencia humana, las primeras organizaciones sociales como las hordas, conformadas con base en vínculos de sangre con economías de caza y recolección, son las modalidades básicas desde las que se ha practicado la economía de sobrevivencia en grupos nómadas. Los primeros asentamientos intensificaron las interacciones sociales; el compartir alimentos y cobijo coadyuvó al surgimiento, consolidación y desarrollo de comunidades de cooperación organizadas para las actividades de aprovechamiento colectivo de los recursos y la defensa ante depredadores y otros grupos humanos. De manera que la comunicación verbal y la producción de herramientas se fueron desarrollando rápidamente, estimulando el cerebro que, en este contexto, se perfiló como un cerebro social (Engels, s.f.). El desarrollo tecnológico y de la organización del trabajo, la posterior agrupación en tribus, con creciente importancia de la agricultura, el sedentarismo y la domesticación de animales, ayudaron al aumento de la productividad, conduciendo al surgimiento de los excedentes económicos, el comercio, el dinero, con las consecuentes diferenciaciones económicas que habrán de dar lugar a grupos económicamente dominantes y líderes con poder económico y político. (Harari, 2018a; Cavalli-Sforza, 1994).

Cavilaciones acerca de una economía del amor

Es conveniente entonces ver a la economía de sobrevivencia tanto en su proceso de evolución histórica –a lo que contribuye la paleontología y la historia económica-, como en la experiencia humana contemporánea en que las decisiones económicas sustentadas en el amor de sobrevivencia todavía están presentes.

4.2.2 Segunda Esfera: Economía del Propio Provecho

La economía del propio provecho expresa al individuo que en su desenvolvimiento va tomando distancia, no física sino existencial y psicológica, de la grupalidad al desarrollar su individualidad por separación. En la medida en que su interés y amor se focalizan en sí mismo, el propio provecho se va haciendo el objeto principal de su atención.

En lo económico la relación necesidades-satisfactores se centra en la creciente consciencia de las necesidades personales –reales o sentidas- y el afán para atenderlas. En la economía hay creciente consciencia de sí, -no en el mundo ni con el mundo social y natural- sino frente a él, donde se sabe que puede haber otras personas con las que se compite por los recursos escasos que van a hacer posible satisfacer las necesidades.

Podemos pensar en la existencia de dos etapas en la economía del propio provecho. Una primera etapa que responde al amor egoísta en sí mismo y otra al interés por uno mismo.

La del amor egoísta gira en torno al propio provecho exclusivo sin interés por los demás o sus necesidades, ni por los efectos de la acción en el medio social y natural (Elster, 1990). El surgimiento de la autoconsciencia se va acompañando de una indiferencia activa que puede llevar tanto a actitudes de cosificación y manipulación del otro y de lo otro, como de segregación y discriminación en la relación con otras personas y grupos humanos. La relación con el mundo se centra en la problemática personal de usar mejor los recursos considerados escasos, frente a necesidades estrictamente personales (o personalistas), que por lo general se perciben como ilimitadas. La economía del amor egoísta tiene una faceta de fortaleza y otra de debilidad. Fortaleza, pues el interés por uno mismo con el afán de ganar y tener ha provocado un formidable impulso para el desarrollo científico-tecnológico y de las fuerzas productivas. Debilidad, pues al mismo tiempo ha llevado a grandes desigualdades económicas y sociales, a la sobreexplotación de los recursos naturales, la contaminación y deterioro del medio ambiente.

La economía implica un grado de agregación en que la interrelación entre buscadores del propio provecho se coordina a partir de la indiferencia y el desinterés por

otros, siendo el mercado el ámbito de interrelación económica más adecuado que va evolucionando a medida que los intercambios se extienden y complejizan. Las conductas indiferentes respecto a los intereses y necesidades de aquellos con quienes se interactúa, fácilmente pueden derivar en la vehemente búsqueda de satisfactores mucho más allá de las necesidades reales que se pudiera tener.

La segunda etapa, la del amor a uno mismo, lleva a que la persona asuma sus necesidades reales materiales y no materiales para cuya adecuada atención realiza su actividad económica y participa, cuando es preciso y como corresponde, en los intercambios mercantiles o de otro tipo. Aquí el ser humano exhibe un grado de madurez existencial donde si bien su propio yo y sus necesidades están en el centro, el equilibrio, la confianza en sí, la templanza, la disciplina que se van desarrollando, conducen al aprendizaje de poner límites y balancear las necesidades y los recursos. La economía en esta segunda etapa del amor a uno mismo, se centra en que cada persona atiende sus necesidades con base en los recursos que tiene y su adecuada gestión en torno a un eje central de responsabilidad por uno mismo, pasando de la priorización absoluta de las propias necesidades a una forma equilibrada de relación con las necesidades y los recursos teniendo en cuenta las interrelaciones con los demás y con el medio social y natural.

4.2.3 Tercera Esfera: Economía Pro-Social

En la medida en que los individuos van descubriendo al otro y a los otros como similares, se van entretejiendo vínculos que tensionan las tendencias egoístas e individualistas, de modo que la cooperación se torna una necesidad social e individual. La cooperación surge cuando se comienza a vincular de modo sistemático, organizado y complementario el interés individual con el interés colectivo, aunque todavía persistan contradicciones y conflictos entre uno y otro.

La conducta está basada en una dualidad: por un lado, preferencias en las que se busca el propio provecho y, por otro lado, preferencias pro-sociales en las que el bienestar de otra cuenta, sin que esto implique necesariamente sacrificar el propio bienestar. Entre la conducta y las preferencias tanto egoístas como pro-sociales, por un lado, y la cooperación por otro, hay una relación de sobre determinación. Históricamente fueron surgiendo formas de cooperación que dieron lugar a la llamada cooperación natural con base en preferencias egoístas, para luego llevar a la cooperación no natural con preferencias pro-sociales (Nowak, 2012).

Cavilaciones acerca de una economía del amor

La cooperación natural es inherente a la evolución de las especies y la vida como vimos en la primera forma del amor. En el amor por uno mismo y la economía del propio provecho, la cooperación no desaparece, pero pasa a un segundo plano, para luego hacerse de nuevo evidente, pero con diferencias importantes ya que lo cognitivo, lingüístico, cultural, psicológico, al retroalimentar el desarrollo del cerebro y de las relaciones sociales, modificaron sus bases llevándola a formas no naturales, a todas luces más avanzadas, que han marcado un hito en la evolución dada su complejidad, dinámica y alcances. Por esta razón Nowak, 2012 ha llamado a los humanos super-cooperadores⁸.

La cooperación no natural tiene como base una conducta cooperadora estimulada por la repetición de las interacciones y la expectativa de recibir a algo cambio de lo que se da. Así se va entretejiendo el propio provecho con el de otros y el de la colectividad, que es la característica conductual de los llamados homo reciprocans (Bowles y Gintis, 2000), con preferencias pro-sociales que, a diferencia de los homo economicus buscadores de su propio provecho exclusivo (self-regarding homo economicus), se interesan y trabajan con generosidad por resultados favorables para los demás y el grupo en su conjunto, esperando la contribución de todos (Wright, 2011).

Las instituciones tienen un rol importante ya que incentivan la cooperación y sancionan la defección (Ostrom, 2000; Sobel, 2002). Como Isaac et al. (1991) hace notar, un marco institucional adecuado estimula la cooperación, incluso cuando no hay una ganancia material concreta perceptible, pues el contexto social y cultural con sus reglas y normas formales e informales, promueve prácticas de carácter pro social en los individuos (Stout, 2010). Para evitar que individuos o grupos aprovechadores, oportunistas o gorriones (free riders) de toda laya abusen de otros, la cooperación está condicionada a una conducta cooperadora del otro, habiendo mecanismos de detección y sanción de la defección para evitar la explotación que socava los fundamentos de la cooperación. Los homines reciprocans, además de generosos cooperadores, son severos castigadores de las conductas oportunistas de no cooperación, aunque ello conlleve costos materiales importantes.

La internalización de normas tiene un rol importante en la cooperación ya que inculca habilidades sociales para la interrelación social cooperadora como el respeto, la valoración de los otros y sus conductas colaboradoras, los hábitos de trabajo, el tener en cuenta las consecuencias de las decisiones y acciones en los demás, etc. Además, casi todas las culturas mediante costumbres y normas informales promueven valores como la

⁸ Véase también Harari, 2028a.

honestidad, la justicia, la ayuda, el heroísmo, el trabajo en equipo, de manera que la adhesión a normas sociales, que pueden estar más o menos internalizadas, se refuerza con las emociones sociales que entrelazan lo social y lo personal con alcances, tanto de auto gratificación -cooperar para sentirse bien y tener buenas relaciones-, como de evitar castigos y sanciones. La interrelación, las señales entre los involucrados, la información que fluye socialmente, la reputación y la presión social, particularmente importante en grupos humanos en los que es posible conocer quién, cuándo y cómo coopera y quién no, son mecanismos que hacen posible la cooperación (Wright, 2011). También ayuda mucho la identidad de grupo que promueve la solidaridad y la reciprocidad mutua. En muchas culturas cooperadoras se tiende a minimizar las conductas de no cooperación con procesos selectivos como los nichos ecológicos de cooperación (Mansbridge, 1990), conformados con base en intereses materiales, afinidades culturales o factores étnicos (Boyd and Richerson, 1990).

Lo económico y la economía pro-social expresan formas de amor-agregación en las que, a medida que se va transitando de formas egoístas a más expansivas de amor, el interés propio va imbricándose con el otro, los otros y la colectividad, al descubrirse que el individuo no es en soledad ni aislamiento de los demás ni de su contexto social y natural.

4.2.4 Cuarta Esfera: Economía Empática, Compasiva, Altruista

Aquí se interrelacionan la empatía, la compasión y el altruismo que pertenecen a un estado de consciencia que incluye a los seres humanos, otros seres vivientes y las entidades mayores que los envuelven como los ecosistemas, el medioambiente y el planeta. La empatía, la compasión y el altruismo establecen los canales de aproximación, consideración, valoración y paulatina inclusión del otro y de lo otro en uno, con la consecuente respuesta para aliviar o mejorar su situación.

Esta inclusión, como parte del proceso de expansión del estado de consciencia, funde los aspectos racionales y emocionales en un amor que combina sentimientos, afectos y conocimientos con la elección consciente de cómo se quiere vivir, el compromiso con la manera como se ha decidido hacerlo y la responsabilidad de cómo se vive.

Algunos consideran que el altruismo abarca desde el no egoísmo parcial, también llamado altruismo interesado (tomar en cuenta el interés de otros por las ventajas que se pueden conseguir para uno mismo, la tercera forma del amor), hasta el no egoísmo total (extreme unselfishness o tuism) que es el altruismo desinteresado e incondicional en que

Cavilaciones acerca de una economía del amor

se antepone completamente el interés y bienestar de otros al de uno (Bicchieri and Zangl, 2012).

Si bien muchos entienden el altruismo como un autosacrificio de reducción del bienestar propio para aumentar el de otros, convenimos con Ricard (2016) que sufrir o perjudicarse por los demás puede ser posible, pero no es de ningún modo necesario al altruismo. Se puede tener conductas altruistas sin negar y abandonar por completo el interés propio, aunque sea preciso moderarlo.

Ninguna persona es exclusivamente altruista o egoísta. Las preferencias altruistas y egoístas suelen coexistir con predominio de unas u otras, según el grado de expansión del estado de consciencia y las condiciones concretas que toca experimentar en la vida cotidiana. Los factores que entran en juego son la herencia genética, la regulación de la expresión de los genes (epigenética), los cambios adaptativos del cerebro a nuevas condiciones (neuroplasticidad), las inquietudes personales, el contexto sociocultural e institucional, el trabajo interior sistemático y perseverante de cultivo de la empatía, la compasión y el altruismo, que muchos realizan. Además, no hay que olvidar que la percepción de una situación, la focalización de la atención, las influencias del medio, los disparadores emocionales, la distancia social, entre otros, son elementos que filtran y tienen las preferencias influyendo en las elecciones y acciones, pudiendo conducir a prácticas más o menos empáticas, compasivas y altruistas.

En este sentido se podría hablar de un continuo que comienza en la simple sobrevivencia, pasa por el egoísmo cerrado estricto y por el egoísmo abierto o restringido (nontuism), continúa con las preferencias pro sociales para luego, con la simpatía, la empatía y la compasión, acercarse al altruismo puro (tuism) y, como veremos luego, a la participación sin que ninguno de estos estados sea permanente ya que está influido por las experiencias que se tienen.

Lo económico en el nivel empático compasivo altruista responde, por un lado, a la trascendencia expansiva de las preferencias egoístas que se tornan crecientemente inclusivas y, por otro lado, a que la persona valora el interés de otro como su propio interés o incluso más. En la terminología microeconómica convencional, las preferencias empáticas, compasivas, altruistas significan que: 1) el bienestar de otro (s) está incluido en el de uno; 2) ese bienestar puede expresarse en términos de una canasta de bienes o utilidades ; 3) la utilidad de una persona incluye la suya propia por los bienes que disfruta y la utilidad de otros fruto de los bienes que ellos disfrutaban; 4) la cooperación social es una necesidad del

individuo para su propio bien y el de otros; 5) la cooperación social se hace operativa y se satisface con las elecciones, el compromiso y responsabilidad con el otro, los otros y lo otro.⁹

El objetivo de la economía empática compasiva altruista es el bien común, con correspondencia entre el fin y los medios, de manera que en el proceso de avanzar hacia él se lo va plasmando. Pese a la diversidad de enfoques al respecto, hay coincidencia en la búsqueda de favorecer la justicia social, el ejercicio de las libertades, el bien de todos por igual, la real igualdad de oportunidades, la generación de condiciones tanto materiales como no materiales para que las personas en la sociedad puedan desplegar y expresar plena, integral y conscientemente sus posibilidades (Sen, 1999b; Tirole, 2017).

La economía empática compasiva altruista está en proceso de cimentación, con varias iniciativas de una construcción colectiva planetaria. Así, se hacen diagnósticos sobre las contradicciones económicas, sociales, políticas, culturales y medioambientales del capitalismo actual y sus consecuencias, se plantean alternativas para su superación, algunas más en el campo teórico, otras orientadas a la práctica y otras que combinan ambos aspectos. La mayor parte se relaciona con la tesis de la emergencia de una consciencia planetaria expresada en un nuevo paradigma que centra la economía cada vez más en el ser humano, teniendo en consideración sus relaciones sociales, con el medio ambiente y la naturaleza¹⁰.

Sin embargo, pese a que estas elaboraciones tienen el contenido subyacente de una consciencia y un amor más expandido, no siempre lo hacen explícito y en muchos casos su reflexión, discusión y crítica se hace predominantemente en el ámbito del debate convencional rebelde –por llamarlo de alguna forma–, que lleva a plantear variedad de opciones diferentes que van desde las que apuntan a cambios estructurales y de mentalidad radicales, como las propuestas de economía post crecimiento, crecimiento cero, decrecimiento, doughnut economics (Larouche, Taibo, Raworth), etc. hasta las que plantean reformas como la economía solidaria social con sus experiencias de autogestión, cooperativas, asociaciones de producción e intercambio de diverso tipo, organizaciones sin fines de lucro, redes de productores, distribuidores y consumidores; entidades y bancos de microcrédito y establecimientos bancarios cooperativos. Además, están las que proponen no cambiar la forma de hacer negocios sino su objetivo, y también las experiencias de proyectos y donaciones filantrópicas de individuos sensibilizados por la necesidad de hacer cambios.

⁹ Véase Collard, 1978; Simón, 2001.

¹⁰ Véase Chavez, 2017.

Cavilaciones acerca de una economía del amor

Otras focalizan su atención en experiencias de empresas con responsabilidad social –como las que practican la llamada ética empresarial- inspiradas en intenciones filantrópicas o no, algunas de las cuales son de origen religioso (economía de comunión, economía del bien común de C. Felber y H. Daly). Fondos éticos de inversión con financiamientos a emprendimientos de desarrollo sostenible o que cumplen con requisitos como evitar el trabajo de niños, el maltrato de género, la preservación ambiental, las ayudas al desarrollo de los países pobres, etc. Y también están los movimientos de la economía del cuidado, preservación de los bienes comunes (de libre acceso susceptibles de sobre explotación y destrucción), de provisión de bienes públicos en condiciones social y ambientalmente adecuadas; los de tecnologías limpias amigables con el medio ambiente; los que impulsan las comunidades digitales de aportes abiertos y acceso libre. Del mismo modo están las propuestas de superación de la economía patriarcal, la promoción de la sostenibilidad ecológica (agroecología, ecoeficiencia, ecoefectividad, energías renovables, las llamadas economías verde y azul, con su reciclar, reutilizar y reducir), la valoración del agua y los suelos más allá de lo económico-monetario, la promoción del comercio justo así como del consumo alternativo consciente y responsable relacionado con la reducción tanto de la explotación laboral en países pobres como del maltrato y matanza de animales.

La economía empática compasiva altruista es la concreción de una expansión de la consciencia y el amor de individuos y grupos que le habla a la humanidad en ambos oídos: en uno la voz de la razón que brinda lógica, alcance, eficacia y eficiencia; en el otro la voz del corazón, de la responsabilidad empático compasiva, de la solicitud, el cuidado, que pone profundidad y compromiso (Ricard, 2017).

4.2.5 Quinta Esfera: Economía de Unión Participativa

La economía de unión participativa es la expresión en el campo económico de la quinta forma del amor en que se diluye la separatividad y se ama sin diferenciar ni excluir: se ama por amar. El amor de unión participativa se vive en cada instante, en cada circunstancia que toca vivir, es concreto e integra la individualidad con la totalidad; es amor de renuncia que trasciende completamente la individualidad egocéntrica para dar lugar a la individualidad plena, expansiva y participante: la individualidad egoente (Mastrángelo, 2008; Muñoz, 1969; Muñoz, 1980; Muñoz, 1988; Zegada, 2004).

¿Cómo son las preferencias de quien simplemente ama de manera concreta y simple, sin diferenciar, sin excluir, sin condicionar? Nos aventuramos a proponer que se trata de preferencias sin preferencias, es decir que las preferencias no existen como factores

impulsores o motivacionales de las decisiones económicas; preferencias que no son sino el no-preferir-nada. En un estado de inmovilidad de amor de participación, la motivación o impulso para decidir y actuar ya no está más como un orden determinado de alternativas; lo que se prefiere es lo que hay que preferir en cada situación en función de la totalidad humana, natural, planetaria y aún cósmica de la que se es parte.

Entonces no se trata de preferencias como fuente motivacional, sino de un estado de ser en participación en que no hay dualidad, multiplicidad y ni siquiera unidad que presupone y contiene en sí la posibilidad de fragmentación; sólo hay lo simple como acto potencial generador de participación en todos y en todo que rompe el límite de un orden de posibilidades para explorar otro más amplio ya que el amor de participación como estado integral "... no se encuentra al fin de un camino sino detrás del camino de los conceptos, axiomas y definiciones" (Cafh, s/f, p. 6).

Las decisiones económicas, las necesidades y la relación con los recursos giran en torno a la atención plena de las necesidades de todos, el aprovechamiento eficiente de los recursos con plena responsabilidad y consciencia, sabiendo que son tanto una cualidad para el desenvolvimiento de todos los seres como un legado para el futuro.

El objetivo de la economía de unión participativa es que todos los seres puedan desplegar su potencial plenamente y, en esa medida, desplegar el potencial de la humanidad como conjunto y como parte de una experiencia natural inclusiva de conexión con todos los seres. Un aspecto importante es evitar la sobrevaloración antropocentrista, atendiendo al desafío de tomar en consideración las posibilidades de otros seres; algo que ya se ha iniciado dado el evidente proceso, quizás lento pero irreversible, de reconocimiento de los derechos de animales, plantas, ecosistemas, de la madre tierra, etc., impulsado tanto por la tendencia de expansión de la consciencia y el amor de la humanidad, como por el creciente conocimiento científico de las características genéticas, morfológicas, funcionales, que lleva a concluir que todos los seres vivientes somos compañeros de una misma experiencia evolutiva.

Por tener grados mayores de inteligencia, consciencia, voluntad y libertad, son los humanos los que tienen la responsabilidad de hacer posible, ayudar, facilitar el despliegue no sólo de sus propias posibilidades sino también las de otros seres. Esto conduce a expandir la noción de bien común para que integre a la humanidad toda, incluyendo además a otros seres y sistemas complejos de los que los humanos son parte.

La base social de la economía de unión participativa es una relacionalidad plena -total, en que se es parte del todo como individualidad expansiva. Ya no se da, no se ofrenda,

Cavilaciones acerca de una economía del amor

no se brinda; simplemente se es en el todo y se hace lo que hay que hacer como corresponde. Esta esfera se concreta en las siguientes dimensiones relacionales.

Una primera dimensión es el trabajo. El trabajo es la manera cómo se existe en el mundo, una forma de interactuar con él. El trabajo que cualquier persona está en capacidad de realizar puede ser creativo, productivo y brindado como el fruto de un árbol; un aporte social de lo que la capacidad de cada uno está en condiciones de generar. En este sentido el trabajo deja de ser sólo de quien lo hace; es también de toda la colectividad y como contribución a la sociedad es energía creadora de un valor de uso que satisface una necesidad real. El individuo trabaja para producir lo que consume y usa sus facultades para brindarlas ampliamente. Ese es su aporte a la colectividad que le reconoce el trabajo hecho para que acceda a los valores de uso que necesita. Cada acción laboral es una ocasión de conexión vivencial con el objeto de trabajo, con los seres que hacen trabajos similares, con quienes han creado aquello en lo que se trabaja (otros seres vivientes humanos y no humanos), con las herramientas, máquinas, ambientes laborales, sistemas de información, etc.

La segunda dimensión está referida a la atención de las necesidades reales de todos. Entendiendo a las necesidades como carencias que motivan una acción, las ordenamos siguiendo a Fromm (1987) en cuatro grupos: las necesidades de subsistencia, las de orden mental-psicológico, las socio-culturales y las necesidades de trans-sobrevivir. Todas finitas, aunque pueden ser recurrentes. En la economía de unión participativa se practica la simplificación de las necesidades sentidas de modo que vayan expresando nada más que las necesidades reales, dejar por decisión propia lo que realmente no se necesita: renunciar a lo superfluo. El individuo se hace pleno al tomar sólo lo que su necesidad simplificada le pide, dejando satisfactores para que otros -que sí los necesitan- puedan aprovecharlos para atender sus necesidades reales.

Una tercera dimensión de la economía de unión participativa es la relación con los recursos y su aprovechamiento. Los recursos que se utilizan para producir los satisfactores son variados y comprenden los recursos naturales, personales, sociales y culturales. Son limitados ya que en sentido estático tienen un comienzo y un fin. Algunos -los no renovables- al utilizarse desaparecen para siempre; otros, pese a tener comienzo y fin, pueden ser renovados y aun multiplicarse, como algunos de los recursos naturales y los recursos personales, sociales, tecnológicos, culturales, etc., Aprovechar, conservar, multiplicar los recursos es utilizar la menor cantidad de ellos para la producción de un valor de uso sabiendo que, aunque dinámicos, son limitados pero también reservables.

Cuarta dimensión: la propiedad. Aquí es básico diferenciar la propiedad legal, como derechos de propiedad que ayudan a organizar las responsabilidades respecto de lo que cada uno es legalmente propietario, de la propiedad en sentido de posesión y apropiación de los frutos de su aprovechamiento. Las formas de propiedad son cuestiones funcionales operativas, no principistas, de manera que toda forma de propiedad es posible. La propiedad privada puede ser un problema para la colectividad cuando es posesión de los activos económicos y de sus frutos; la forma de evitarlo es desarrollando en la consciencia la noción de usufructuarios, no dueños, que puede o no acompañarse formalmente de derechos propietarios. Así la propiedad podría llegar a ser nada más que un medio formal de ordenar el acceso y uso de los activos económicos.

Quinta dimensión de la economía de la unión participativa: la distribución. Se parte del principio de que la distribución se orienta tanto al consumo como a la inversión con base en los siguientes criterios: (1) todos atienden todas sus necesidades reales, (2) hay necesidades tanto individuales como colectivas, (3) la inversión privada se orienta a satisfacer las necesidades individuales, la inversión pública a la producción de bienes públicos o cuasipúblicos, (4) la sostenibilidad de la producción social y medio ambiental debe estar garantizada con la inversión pública. El excedente económico se orienta al consumo de los que no pueden trabajar y producir, su uso para recuperar y cuidar los recursos naturales, el medio ambiente y otras especies vivientes.

Sexta dimensión: el rol del dinero. El dinero es una relación social plasmada en un instrumento de intercambio facilitador de las relaciones económicas, expresión y depósito de valor que en el fondo es energía materializada del trabajo humano, tanto vivo como el transferido como valor. Sobre la base del dinero como herramienta que facilita el intercambio, se construye un sistema financiero que hace del dinero-valor-energía un fluir dinámico que ayuda al trabajo y la creación, intercambio, circulación de los satisfactores y la riqueza en la sociedad.

Cierre

Nuestra plataforma de lanzamiento tiene una premisa fundamental: el amor. En los términos que se han planteado líneas arriba, es una fuerza comprensiva que impulsa la evolución del universo y la vida. De aquí se deriva que el amor es inherente a la economía como actividad humana y que su estudio no puede desentenderse del amor.

Cavilaciones acerca de una economía del amor

Las concepciones reduccionistas y banales del amor han bloqueado los caminos para su consideración como fuerza motriz de la vida en la naturaleza, la sociedad y los individuos. Superarlas es una condición sin la cual no es posible su auscultación cuidadosa, para encontrarlo vibrante en los fundamentos de la economía y de otros aspectos de la vida.

La llamada ciencia económica adolece de una ceguera a veces total, otras parcial del amor. Pero aun en este último caso su miopía es tan severa que apenas percibe sus grados más rudimentarios. Su principal dificultad es la encogida definición de su objeto de estudio y la metodología que adopta que oscurecen las vías para acercarse al amor.

Con el riesgo de esquematizar demasiado y trasladar mecánicamente las formas del amor a la economía, se han descrito cinco esferas de la economía a partir de las formas del amor. Ambas se han determinado con cierta arbitrariedad para facilitar un abordaje inicial que, lejos de estar tallado en una piedra sagrada pretendiendo ganarle al irreverente devenir, está más bien frágilmente sujeto con pequeños alfileres a una pétrea pared. Por otro lado, es válido dudar de la capacidad que tenemos de escarmenar adecuadamente las facetas de la realidad que no estamos acostumbrados a percibir, en nuestro caso el amor. Pero, si el amor es un atributo intrínseco del universo que conocemos, y recogemos los hallazgos de varias investigaciones que así lo revelan, no podemos menos que dar este paso que, o nos va a asentar en suelo firme o nos desbarrancará a lo desconocido. Ambas posibilidades son igualmente desafiantes.

Referencias Bibliográficas

- Adam, G. (2009). The Virtue (?) Of Selfishness.
https://www.science20.com/gerhard_adam/virtue_selfishness
- Batson, C. D. (2009). These things called empathy: Eight related but distinct phenomena. In J. Decety & W. Ickes (Eds.), *The social neuroscience of empathy* (pp. 3–15). MIT Press. <https://doi.org/10.7551/mitpress/9780262012973.003.0002>
- Bicchieri, C. y Zhang, J. (2012). An Embarrassment of Riches: Modeling Social Preferences in Ultimatum Games. En: *Philosophy of Economics. Handbook of the Philosophy of Science* (pp.577-595). Elsevier..
<https://web.sas.upenn.edu/behav.../bicchieri-zhang-2iatjcc.pdf>
- Boff, L. (2014). ¿Qué es el espíritu?
<http://www.servicioskoinonia.org/boff/articulo.php?num=039>.
- Boulding, K. (1976). *La Economía del Amor y del Temor*. Madrid. Alianza Editorial.
- Bovisio, S.(2008). *Desenvolvimiento Espiritual*.
https://santiagobovisio.info/espanol/teachings/DESENVOLVIMIENTO_ESPIRITUAL.
- Bowles, S. y Gintis, H. (2000). Reciprocity, Self-Interest, and the Welfare State. *Nordic Journal of Political Economy*. Volume 26. Pages 33-53.
http://www.nopecjournal.org/NOPEC_2000_a02.pdf
- Bowles, S. y Gintis, H. (2002). *The Origins of Human Cooperation*. July 24, 2002
https://www.researchgate.net/publication/224596456The_Origins_of_Human_Cooperation
- Boyd, R. and Richerson, P. (1990). Culture and Cooperation. pp. 111-143. En: Mansbridge, J., ed. (1990). *Beyond Self-Interest*. Chicago. The University of Chicago Press.
- Cafu (s/f). *De la Renuncia*. Escrito no publicado.
- Carrasco, C. (2011). La Economía del Cuidado: Planteamiento Actual y Desafíos Pendientes. *Revista de Economía Crítica*, n°11, primer semestre 2011. pp- 205-225
- Cavalli-Sforza, L. y F. (1994). *Quiénes Somos. Historia de la Diversidad Humana*. Ed. Crítica.
- Chavez, B. (2017). *Tu Consumo Puede Cambiar el Mundo*. Ediciones Península.
- Collard, D. (1978). *Altruism and Economics*. New York. Oxford University Press.

Cavilaciones acerca de una economía del amor

- Dawkins, R. (1985). *El gen egoísta. Las bases biológicas de nuestra conducta.* Barcelona. Salvat Editores S.A.
- De Waal, F. (2005). *El Mono que Llevamos Dentro.* Tusquets Editores, Barcelona.
- De Waal, F. (2007). *Primates y Filósofos. La evolución de la moral del simio al hombre.* PAIDÓS, Barcelona.
- Eco, H. (1999). *Kant y el Ornitorrinco.* Barcelona. Editorial Lumen.
- Ekman, P. (2008). *Emotional awareness: Overcoming the obstacles to psychological balance and compassion : a conversation between the Dalai Lama and Paul Ekman.* New York: Times Books.
- Engels, Friedrich (s.f.). *El origen de la familia, la propiedad privada y el estado.* https://www.marxists.org/espanol/m-e/1880s/origen/el_origen_de_la_familia.pdf
- Elster, J (1990). *Selfishness and Altruism.* En: Mansbridge, J. (1990). *Beyond Self-Interest.* Chicago. The University of Chicago Press, pp. 44-51.
- Fromm, E. (1987). *La Revolución de la Esperanza.* México. Fondo de Cultura Económica.
- Fromm, E. (1994). *El Arte de Amar.* México. Editorial Paidos. <https://espanol.free-ebooks.net/ebook/El-arte-de-Amar-2>
- Fromm, E. (1995). *Selfishness and Self-love.* Yearbook of the International Erich Fromm Society, Vol. 5 (1994): *Dealing with the Alien,* Münster: LIT-Verlag, 1995, pp. 173-197.
- Goleman, D. (2006). *Inteligencia Social.* México. Editorial Planeta,
- Harari, Y. (2018a). *De Animales a Dioses. Una breve historia de la humanidad.* Editorial Planeta, Perú. 28A edición.
- Harari, Y. (2018b). *Homo Deus. Breve historia del mañana.* Editorial Planeta, Perú. 28a edición. 1a edición.
- Harfor, T. (2008). "La Lógica Oculta de la Vida. Cómo la economía explica todas nuestras decisiones". Buenos Aires. Grupo Editorial Planeta.
- Hayek, F. (1979). *La Pretensión del conocimiento.* En: *¿Inflación o desempleo?.* México. Editorial Diana. pp. 9-32.
- Hodgson, G. (1988). *Economics and Institutions.* Philadelphia. University of Pennsylvania Press.
- Isaac, R., Deborah M., and Edward Z. (1991). "Institutional Framing and Perceptions of Fairness." *Constitutional Political Economy* 2(3): 329–370.

- Khalil, E. (2001). Adam Smith and Three Theories of Altruism. *Recherches économiques de Louvain*, 67, 421-435. <https://doi.org/10.3917/rel.674.0421>
- Kolm, S. (2000). Introduction: The Economics of Reciprocity, Giving and Altruism. En : Gerard-Varet, L; Kolm, C.; Ythier, M. editors. *The Economics of Reciprocity, Giving and Altruism*. International Economics Association. New York. St. Martin Press.
- Mansbridge, J. (1990a). The Rise and Fall of Self-Interest in the Explanation of Political Life. En: Mansbridge, Jane (1990). *Beyond Self-Interest*. Chicago. The University of Chicago Press, pp. 3-22.
- Mansbridge, J. (1990b). On the Relation of Altruismo and Self-Interest. En: Mansbridge, Jane (1990). *Beyond Self-Interest*. Chicago. The University of Chicago Press. pp. 133-143.
- Marsh, A. (2017). *The Fear Factor. How One Emotion Connects Altruists, Psychopaths, and Everyone In-Between*. New York. Basic Books.
- Mastrángelo, F. (2008). *Santiago Bovisio. El Maestro de América*. Buenos Aires. Alloni-Proa Editores.
- Muñoz, R. (1969), *La Egoencia del Ser*. La Paz. ADCEA, edición boliviana.
- Muñoz, R. (1980). *Antropología de Síntesis*. Buenos Aires. Ediciones DePalma.
- Muñoz, R. (1988). *Gérmenes de Futuro en el Hombre*. Buenos Aires. Ediciones DePalma.
- McKenzie, R. and Tullok, G. (1981). *The New World of Economics. Exploration into the Human Experience*. Illinois. Richard Irwin.
- Ostrom, E. (2000). "Collective Action and the Evolution of Social Norms." *Journal of Economic Perspectives* 14(3), 137–158.
- Punset, E. (2008). El amor es instinto de supervivencia. *Revista Nueva*. <http://www.intramed.net/contenidover.asp?contenidoid=56403>
- Punset, E. (2012). *Lo Que Nos Pasa por Dentro*. Ediciones Destino, Barcelona.
- Ricard, M. (2016). *En Defensa del Altruismo*. Buenos Aires. Ediciones Urano.
- Sen, A. (1999a). Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economy Theory. En: Mansbridge, Jane (1990). *Beyond Self-Interest*. Chicago. The University of Chicago Press , 25-43.
- Sen, A. (1999b). *Desarrollo y Libertad*. Editorial Planeta Argentina, Buenos Aires.
- Simon, H. (1993). Altruism and Economics. *The American Economic Review*, 83(2), 156–161. <http://www.jstor.org/stable/2117657>
- Sobel, J. (2002). "Can We Trust Social Capital?" *Journal of Economic Literature* 40(1), 139–54.

Cavilaciones acerca de una economía del amor

- Stout, L. (2010). Cultivating Conscience: How Good Laws Make Good People. *Issues in Governance Studies*, No. 38. December 2010.
- Tirole, J. (2017). *La Economía del Bien Común*. Barcelona. Penguin Random House Grupo Editorial.
- Tullock, G. (1972). "Economic Imperialism," in *Theory of Public Choice*, pp. 317-29. Ann Arbor. University of Michigan Press.
- Wright, R. (2011). *Nadie Pierde. La teoría de juegos y la lógica del destino humano*. Barcelona. Tusquets Editores.
- Yong, E. (2017). *Yo Contengo Multitudes. Los microbios que nos habitan y una visión más amplia de la vida*. Barcelona. Penguin Random House Grupo Editorial.
- Zegada, O. (2002). *El Retorno de la Economía Política*. En: Zegada, O. editor (2002). *Capitalismo Hoy. Exploraciones Críticas en Economía Política*. Cochabamba. PROMEC, UMSS.
- Zegada, O. (2004). *De la Economía de la Posesión a la Economía de la Egoencia*. En: Zegada, O. editor (2004). *Reflexionado la Economía y la Sociedad*. Cochabamba PROMEC, UMSS.
- Zegada, O. (2005). *La Economía y los Desafíos de Hoy*. Cochabamba Búsqueda No. 26. IESE, UMSS.
- Zegada, O. (2019). *Economía Providencial*. En: *Memoria del Seminario Internacional Economía Social y Solidaria en Bolivia*. ASDI-DICYT-UMSS, INCISO, 35

GUÍA DE INSTRUCCIÓN PARA AUTORES

A efectos de facilitar la publicación de artículos en la revista *Búsqueda*, el Instituto de Estudios Sociales y Económicos (IESE) proporciona esta guía dirigida a docentes/investigadores y colaboradores académicos, con el objetivo de brindar pautas orientadoras para la estructura y presentación de artículos y documentos de investigación, así como para la configuración y estilo de los mismos.

1. Aspectos de Estructura del Documento

1.1 Información General

En la primera página se debe incorporar la siguiente información:

- Título del artículo en español e inglés (que haga referencia a la dimensión temática, geográfica y temporal)
- Nombre completo del autor
- Grado(s) académico(s) y Universidad donde lo(s) obtuvo
- Resumen del artículo en español e inglés, 150 palabras
- Clasificación en el Journal Economic Literature (JEL), hasta tres dígitos.
- Palabras clave en español e inglés hasta cinco.
- Fecha de entrega del documento original.
- Al final de la primera página, información de contacto y afiliación institucional (si corresponde) del autor (correo electrónico código ORCID e institución de procedencia).

1.2 Estructura del Documento/Artículo

- Introducción (objetivos y una descripción resumida de cada sección)
- Contenido principal (dividido en secciones y subsecciones)
- Conclusiones
- Referencias bibliográficas
- Anexos

2. Aspectos Específicos de Configuración y Estilo

Con respecto a la extensión de los artículos, éstos no deberán exceder las 30 páginas, incluyendo resumen, cuadros, gráficas y referencias bibliográficas. El archivo electrónico correspondiente deberá estar en formato compatible con el programa Microsoft Word.

El artículo original deberá estar escrito en papel tamaño carta, márgenes normales (sup. e inf. 2.5 cm.; izq. y der. 3.0 cm.), interlineado de 1.5, en fuente Times New Roman de 12 puntos.

El artículo puede tener varios niveles de apertura para dividir en secciones y subsecciones. En este sentido, para los numerales, se debe considerar lo siguiente:

- La introducción, no lleva número y debe estar en escrita en tipo oración (solo la primera letra en mayúscula) y negrita.
- Las secciones y subsecciones deben estar escritas también en tipo oración, enumerados (números latinos) y en negrita. En este sentido, para las subsecciones se recomienda utilizar numerales hasta un máximo de tres (ejemplos 2.1.4, 3.2.1, 4.3.2); después del cual deben utilizarse letras minúsculas del abecedario.

Los cuadros, las gráficas, tablas y otro tipo de figuras de los trabajos remitidos, irán numerados (números latinos) correlativamente por orden de aparición en el texto. Debajo de las referidas numeraciones llevarán un título escrito en tipo oración, con claridad en las unidades de medidas empleadas. Debajo de los cuadros, gráficas, tablas y otro tipo de figuras deberán citarse las fuentes completas de donde se obtuvo la información; en otros casos, si es elaboración propia o elaboración propia con base a la(s) fuente(s) de información acudidas. El conjunto de materiales (cuadros, gráficas, tablas, mapas y fotos) será entregado en versión original (tal y como se obtuvo del programa), que necesariamente debe ser compatible con los estándares empleados en la elaboración de este tipo de materiales.

En caso de que se incluyan fórmulas, ecuaciones o lenguajes matemáticos, éstos se entregarán completos (en versión original), en archivo correspondiente en formato electrónico.

Las referencias bibliográficas se incorporarán al final del artículo y se ordenará alfabéticamente por el apellido del autor o, si se trata de una institución, por el nombre de la misma. En este sentido, se sugiere tomar en cuenta para las referencias bibliográficas el formato APA 7(American Psychological Association), disponible en la página web del IESE (www.iese.umss.edu.bo).

Debe tomarse en cuenta la correspondencia que debe existir entre las referencias bibliográficas y las citas realizadas en el artículo. Cualquier situación no prevista en esta guía de instrucción para publicación será resuelta por el Comité Editorial.

NOTA IMPORTANTE: Los artículos que no cumplan con las instrucciones de la presente guía no serán tomados en cuenta para su publicación.