

Economía & SOCIEDAD

Por un Pensamiento Económico Alternativo

Revista

ISSN 1409-1070

Número 52

Julio – Diciembre 2017

**APORTES PARA EL
DEBATE DE LA REALIDAD
NACIONAL E INTERNACIONAL**

UNA
UNIVERSIDAD NACIONAL
COSTA RICA



euna

Edición Semestral

"Campus Omar Dengo", Heredia, Costa Rica

Director

Dr. Henry Mora Jiménez
hmoraj@gmail.com
 Universidad Nacional, Costa Rica

Comité Editorial

Dra. Shirley Benavides Vindas
sbenavid@una.cr
 Universidad Nacional, Costa Rica

Dr. Manuel Barahona Montero
manuel.barahona.montero@una.cr
 Universidad Nacional, Costa Rica

Dr. Jorge Arturo Chaves Ortiz
jachaves@cedi.cr
 Centro Dominicó de Investigación, Costa Rica

Dr. Franz Hinkelammert
franz@correo.co.org
 Consultor Internacional, Alemania

Ph.D. Gregorio Giménez Esteban
gregim@unizar.es
 Universidad de Zaragoza, España

Comité Asesor

Dr. Gilberto Hernández Zinzún
economiaysociedad@una.cr
 Universidad Nacional Autónoma de México, México

Dr. Adolfo Rodríguez Herrera
adolfo.rodriguezherrera@ucr.ac.cr
 Universidad de Costa Rica

M.Sc. Mario Hidalgo González
mhidal@una.cr
 Universidad Nacional, Costa Rica

M.Sc. Mario Fernández Arias
mariofer@ice.co.cr
 Consultor Independiente, Costa Rica

Dr. Fernando Carrera Castro
economiaysociedad@una.cr
 Ministerio de Planificación, Guatemala

Dr. Wim Dierckxsens
economiaysociedad@una.cr
 Departamento Ecuménico de Investigaciones, Costa Rica

Dr. Theotonio Dos Santos
theotonio@nitnet.com.br
 Universidad Federal Fluminense, Brasil

Dr. John Saxe Fernández *economiaysociedad@una.cr*
 Universidad Nacional Autónoma de México, México

Dr. Edgar Fürst
efurst@racsa.co.cr
 Consultor Internacional, Alemania

M.Sc. José Francisco Pacheco Jiménez *pacheco.jimenez@gmail.com*
 Viceministro de Hacienda, Costa Rica.

Editora en Jefe

M. Sc. Roxana Morales Ramos
rmorale@una.cr
 Universidad Nacional, Costa Rica

Editora Adjunta

Licda. Fabiola Quirós Segura
fabiola.quirós.segura@una.cr
 Universidad Nacional, Costa Rica

Portada y diagramación

Programa de publicaciones e impresiones
 Universidad Nacional, Costa Rica

Traducción

M. Sc. Elieth Salazar Alpízar
eliethsalazar@gmail.com
 San José, Costa Rica

Agradecimiento

Licda. Liza Pacheco Miranda
 Revista Economía y Sociedad agradece las sugerencias de revisión filológica realizadas a los autores (as).



Para suscripciones diríjase a:

Escuela de Economía
 Universidad Nacional
 Apartado 86-3000
 Heredia, Costa Rica.
 Tel.: (506) 2562-41-42
 Fax: (506) 2562-41-89

Correo electrónico: economiaysociedad@una.cr

La corrección filológica es competencia exclusiva del
 Comité Editorial de la revista.

CONTENIDO

ACERCA DE LA REVISTA	6
PRESENTACIÓN.....	7
<i>Dr. Herry Mora Jiménez</i>	
EFFECTIVIDAD EN LA SELECCIÓN DE BENEFICIARIOS DE LOS PROGRAMAS AVANCEMOS Y BIENESTAR FAMILIAR.....	9
<i>Francisco Delgado Jiménez</i>	
IDENTIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ESTRATÉGICAS PARA LA GENERACIÓN DE EMPLEO EN COSTA RICA, UTILIZANDO LA MATRIZ INSUMO PRODUCTO	33
<i>Greivin Hernández González</i>	
UNA APROXIMACIÓN AL ESTUDIO DE LOS CONSUMOS FINANCIARIZADOS DE LOS SECTORES POPULARES DE BUENOS AIRES, ARGENTINA	55
<i>Renato Mauricio Fumero Iara Nadina Hadad</i>	
IDENTIFICACIÓN DE FACTORES QUE AFECTAN LAS INDUSTRIAS INDIVIDUALES	73
<i>Maryam Sadat Mirzadeh Yashar Salamzadeh Aidin Salamzadeh</i>	
EL DESARROLLO DEL SECTOR ASEGURADOR Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: UN ANÁLISIS EMPÍRICO PARA 47 PAÍSES.....	93
<i>Anelena Sabater Castro</i>	
INFORMACIÓN PARA AUTORES Y AUTORAS	119

ACERCA DE LA REVISTA

Economía y Sociedad es una Revista de la Escuela de Economía de la Universidad Nacional de Costa Rica (ESEUNA), de publicación semestral (enero-junio y julio-diciembre de cada año). La Revista se enmarca dentro de un esfuerzo por promover un pensamiento económico crítico y alternativo, desde la perspectiva de una economía del desarrollo, el cual constituye el enfoque de nuestra Escuela.

La revista busca aportar desde una perspectiva pluralista, instrumentos analíticos que contribuyan a forjar un pensamiento económico nacional e internacional y, que además, fomenten el debate sobre tópicos del desarrollo y las políticas públicas en los campos económico, social, político y ambiental.

El público meta son tanto los/las académicos/as, así como los/las profesionales y estudiantes vinculados/as a las Ciencias Económicas y Sociales.

La Revista Economía y Sociedad, en su versión digital EISSN: 2215-3403, esta indexada y registrada en:

- Thomson Reuters Emerging Sources Citation Index
- DOAJ
- LATINDEX
- Open Academic Journal Index (OAJI)
- MIAR
- REDIB
- Sherpa/Romeo
- Clase
- Biblat
- GSI Repository
- Journal TOCs
- SSKS
- Open access articles
- ECONBIZ
- Sicultura
- LATINOAMERICANA
- CCUC
- Journals for Free
- JournalSeek
- WorldCat
- Toronto Public Library
- The Knowledge Network
- Keystone Library Network
- SciELO

Rector

Dr. Alberto Salom Echeverría

Consejo Editorial de la EUNA

M.Sc. Marybel Soto Ramírez, Presidenta
M.A. Erick Álvarez Ramírez, Director Programa de Publicaciones e Impresiones
Gabriel Baltodano Roman, Miembro académico
Dra. Shirley Benavides Vindas, Miembro académico
Fabian Campos Mora, Representante estudiantil

Dirección editorial

Alexandra Meléndez
amelende@una.cr

Contacto

economiaysociedad@una.cr
(506) 2562-4142
Apartado 86-3000, Heredia, Costa Rica.
<http://www.revistas.una.ac.cr/economia>



PRESENTACIÓN

La Revista Economía & Sociedad es un proyecto de la Escuela de Economía de la Universidad Nacional de Costa Rica (UNA), que se enmarca dentro de un esfuerzo por promover un pensamiento económico crítico y alternativo, desde la perspectiva de una economía y una ética del desarrollo, que constituyen ejes transversales de la carrera.

Además, y acorde con los principios de la Universidad Nacional y de la Facultad de Ciencias Sociales, la revista promueve la publicación de artículos con enfoques y perspectivas de análisis no solamente novedosos, sino propiciadores del bien común y la justicia social y ambiental. También ostenta un enfoque plural de las ciencias sociales, promoviendo la diversidad teórica y metodológica, siempre que contribuyan a enfrentar los desafíos socio- económicos de las sociedades latinoamericanas y representen un aporte al conocimiento.

En este sentido, el nombre de la revista "*Economía & Sociedad*" no es casual, pues expresa un eje de articulación de lo social a partir de lo económico, pero sin caer en posiciones economicistas, esto es, en reduccionismos que pretendan subsumir la rica diversidad de lo social a enfoques y lógicas puramente económicas. Pero además, lo económico en sí mismo se contempla de manera plural, no únicamente a partir de los enfoques dominantes o de la corriente principal.

Así mismo, la revista es partícipe de la revolución científica para poder aumentar la visibilidad a nivel mundial con lo que publica, y al adoptar políticas de Acceso Abierto y gratuito, pretende darle a todas las poblaciones el derecho al conocimiento como necesidad humana. La versión digital de Economía & Sociedad puede consultarse en: <http://www.revistas.una.ac.cr/economia>

Dr. Henry Mora Jiménez
Director



EFFECTIVIDAD EN LA SELECCIÓN DE BENEFICIARIOS DE LOS PROGRAMAS AVANCEMOS Y BIENESTAR FAMILIAR¹

EFFECTIVENESS IN THE SELECTION OF BENEFICIARIES OF THE *AVANCEMOS* AND *BIENESTAR FAMILIAR* PROGRAMS

Francisco Delgado Jiménez²

Resumen

Este análisis se centra en dos programas sociales gestionados por el Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS) para combatir la pobreza: *Avancemos* y *Bienestar Familiar*. El objetivo principal de este estudio es identificar la efectividad en la asignación de los beneficios de dichos programas, con el fin de corregir los mecanismos que a) han permitido a los no pobres obtener beneficios y b) han impedido que los hogares elegibles accedan a los beneficios. Datos de la Encuesta Nacional de Hogares señalan importantes filtraciones y además una cobertura limitada de la población objetivo, que ponen en evidencia la necesidad de ajustar los mecanismos de focalización, de forma tal que la inversión social pública destinada a programas selectivos tenga incidencia en la reducción de la pobreza en Costa Rica.

Palabras clave: protección social; programas sociales; bienestar social; pobreza; focalización.

Abstract

This analysis focuses on two social programs managed by the Joint Institute for Social Assistance (IMAS) in order to reduce poverty: *Avancemos* and *Bienestar Familiar*. The main objective of this study is to identify the effectiveness in allocating benefits of such programs, in order to correct

Doi: <http://dx.doi.org/10.15359/eys.22-52.1>

Fecha de recepción: 12-12-2016. Fechas de reenvíos: 19-12-2016, 02-02-2017, 13-02-2017, 09-03-2017, 07-04-2017, 10-05-2017. Aceptado el 09-06-2017. Publicado el 01-07-2017.

- 1 Este trabajo es una adaptación del proyecto de graduación para optar por el grado de Máster en Administración Pública en Desarrollo Internacional de la Escuela de Gobierno John F. Kennedy de la Universidad de Harvard, con datos actualizados para los años 2015 y 2016.
- 2 Licenciado en Economía y Máster en Desarrollo Internacional. Economista de Políticas Sociales, Instituto Mixto de Ayuda Social, Costa Rica. Académico, Escuela de Economía, Universidad de Costa Rica, Costa Rica. Correo electrónico francisco.delgado@ucr.ac.cr

Francisco Delgado Jiménez



Artículo protegido por licencia Creative Commons

the mechanisms that have a) allowed non-poor individuals receive benefits and b) prevented eligible households to access the benefits. Data from the National Household Survey points out important leakages and a limited coverage of the target population, which highlights the need to adjust targeting mechanisms, so that the public social investment targeted to selected programs has an impact on reducing poverty in Costa Rica.

Keywords: social protection; social programs; social welfare; poverty; targeting.

Introducción

La asistencia social juega un papel clave en un conjunto multidimensional de políticas que los gobiernos pueden implementar para combatir la pobreza. Los servicios universales y las políticas de mercado de trabajo son también parte de ese conjunto de herramientas que coexisten con las transferencias monetarias y en especie dirigidas a poblaciones específicas. Una característica central de estas transferencias es su enfoque de corto plazo para la reducción de la pobreza, ya que ayuda a resolver el problema de la pobreza en la medida en que se otorguen los beneficios, por lo que los gobiernos deben poner especial atención a la selección de los beneficiarios. Las restricciones fiscales exigen eficiencia en la asignación de esas transferencias, pero esta distribución eficiente es también una cuestión de justicia social, ya que genera oportunidades para fomentar el desarrollo y la inclusión.

De acuerdo con Coady, Grosh and Hoddinott (2004), “la focalización es un medio para aumentar la eficiencia del programa, aumentando los beneficios que los pobres pueden obtener dentro de un programa con presupuesto fijo” (p. 5). En este sentido, un programa social focalizado, con grupos específicos que obtienen ciertos beneficios difiere de un programa universal dirigido a toda la población. En las sociedades donde la pobreza y la desigualdad de ingresos son asuntos relevantes, la focalización se convierte en una herramienta importante para dirigir la asistencia social a los que no tienen las capacidades y oportunidades para mejorar su bienestar.

Un supuesto detrás de este enfoque consiste en que es posible distinguir quién es pobre y quién no. En algunos casos, la información disponible de los hogares permite una identificación más fácil de sus condiciones de vida; sin embargo, en países en desarrollo podrían ni siquiera existir datos, teniendo que depender de herramientas para aproximar los niveles de vida de los hogares. Como se ha mencionado, este trabajo se centra en dos programas sociales gestionados por el Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS): Avancemos y Bienestar Familiar.

El programa Avancemos ofrece un auxilio económico para sustituir las remuneraciones que recibirían los jóvenes en el trabajo, buscando con ello reducir la deserción escolar mediante el aumento del ingreso disponible de los hogares. Se han observado resultados positivos a corto plazo y también se espera un impacto positivo de este programa a largo plazo. Aunque Avancemos tiene un impacto positivo en la asistencia escolar, 1 de



cada 4 estudiantes que se beneficiaron del programa de becas en 2014 pertenecía a un hogar que no era ni pobre ni vulnerable a la pobreza, y alrededor del 60% de estudiantes de hogares pobres y de ingresos bajos no estaban recibiendo el beneficio. Por otra parte, la adecuada selección de beneficiarios es de especial interés dado que la mayor parte del gasto social se dirige a los programas universales y menos del 15% se dedica a programas selectivos.

Por otra parte, Bienestar Familiar ofrece una transferencia para las familias que viven en condiciones de pobreza para cubrir diferentes necesidades o atender ciertas situaciones coyunturales (por ejemplo, transferencias para cubrir alimentación y servicios básicos, educación y formación, cuidado de niños y gastos en salud). Sin embargo, el IMAS ha tenido dificultades para aumentar la cobertura de este programa más allá del 10% de toda la población objetivo, no solo por falta de recursos sino también porque casi el 40% de los beneficios se asignan a hogares que no son pobres.

Los principales objetivos de este estudio son examinar el proceso de selección de los beneficiarios de los programas sociales y ofrecer recomendaciones para corregir los canales y mecanismos que, intencionalmente o no, han permitido a los no pobres beneficiarse de ellos y han excluido a los más necesitados.

La primera sección resume la evolución de la pobreza y la inversión social pública en Costa Rica, identificando el rol central del IMAS en el combate a la pobreza. Esta sección también contiene una descripción de los dos programas focalizados y el mecanismo de selección que este trabajo indaga. Luego, se explican aspectos de orden metodológico, específicamente lo relacionado con definiciones de pobreza y el uso de las bases de datos de la Encuesta de Hogares. Seguidamente, se analiza el desempeño de la focalización del sistema actual, tomando en cuenta diferentes enfoques de medición de la pobreza. Se describen los principales inconvenientes de la situación actual y se detallan algunas recomendaciones. Por último, se incluyen algunas consideraciones finales.

1. Pobreza y programas sociales en Costa Rica

1.1. Pobreza en Costa Rica

A partir de la crisis económica que afectó Costa Rica en los años 80, la mayoría de los indicadores sociales y económicos se deterioraron drásticamente. No fue sino hasta la siguiente década que algunos de ellos comenzaron a recuperar su trayectoria anterior. La pobreza mostró una importante disminución entre 1992 y 1994, pero desde entonces y a pesar de un crecimiento económico estable³ y un aumento en los recursos asignados a los programas sociales (Figura 2), la tasa de pobreza se ha mantenido en torno al 20% y la pobreza extrema ha afectado en promedio casi al 6% de los hogares del país (ver Figura 1).

3 En promedio, el crecimiento real anual durante el período 1994-2016 fue de 4.5%. Las tasas de desempleo tuvieron un comportamiento estable durante ese período (controlando por cambios metodológicos), aunque ha mostrado una tendencia creciente desde de la crisis de 2009.



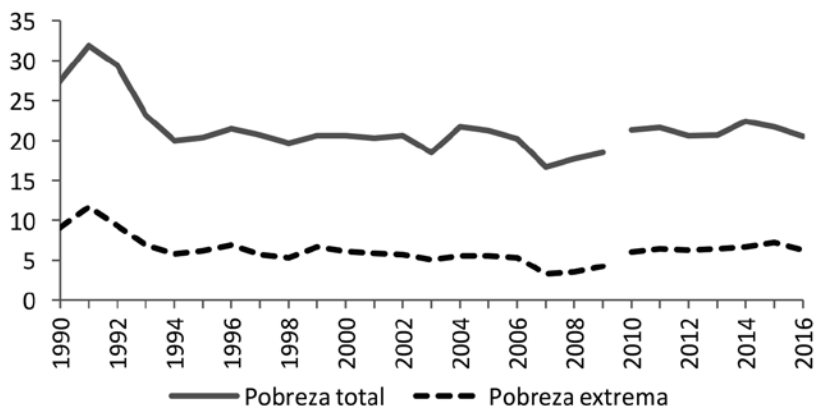


Figura 1. Incidencia de pobreza y pobreza extrema en Costa Rica 1990-2014. Nota: Cambio metodológico en 2010. Fuente: elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

Investigaciones e informes anteriores han tratado de explicar este fenómeno, destacando varias causas. Por ejemplo, la Contraloría General de la República (CGR, 2006) sostiene que los programas sociales en Costa Rica son de naturaleza diversa, repartidos entre un gran número de instituciones y no constituyen una política integrada o cohesiva, lo que reduce la capacidad de luchar contra la pobreza. Sauma y Trejos (2014) muestran que algunos programas sociales presentan filtraciones importantes, y Trejos y Sáenz (2007) destacan el hecho de que no se ha desarrollado completamente un registro uniforme de los beneficiarios y de la población objetivo.

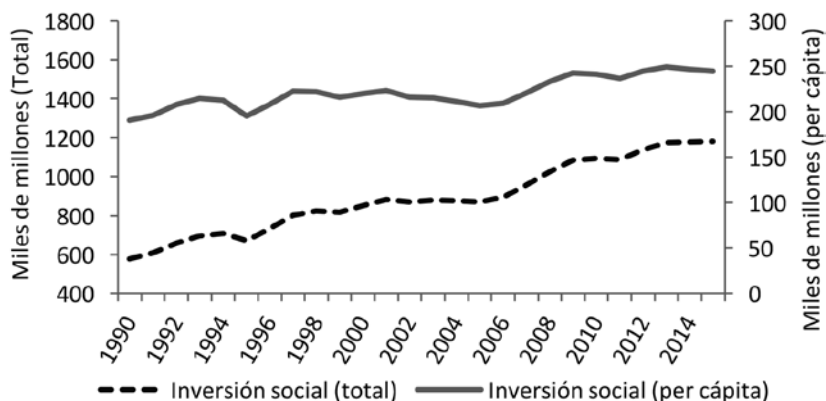


Figura 2. Evolución de la Inversión Pública Social en Costa Rica 1990-2013 1/. Notas: 1/ En términos reales. Colones del año 2000, deflactado con el índice de precios implícito del gasto de consumo del Gobierno Central. Fuente: elaboración propia con base en datos de la Secretaría Técnica de la Autoridad Presupuestaria (STAP).



1.2. *El rol del Instituto Mixto de Ayuda Social*

La creación del IMAS en 1971 cambió en gran medida la estructura de la asistencia social y la prestación de servicios a las familias necesitadas. Esta mejora institucional significó la consolidación de los programas sociales focalizados que vino a complementar la larga trayectoria de prestación universal de servicios públicos en Costa Rica. Es posible inferir esta visión a partir de la exposición de motivos en el proyecto de ley que fue objeto de debate en el Congreso en ese momento:

Es tarea del Estado distribuir, de la manera más equitativa, la riqueza nacional. El ayudar a quien hoy vive en miseria extrema no debe conceptuarse como una carga o un impedimento al desarrollo integral de la nación. Todo lo contrario: la inversión que el Estado realiza para ofrecerle un mínimo standard de vida a este sector de la población es tan reproductiva como la inversión en salud o educación. (Asamblea Legislativa, 1970, p. 2)

Solís (2012) explica que durante las reformas económicas de la década de 1990 y principios de 2000 el IMAS pasó por un proceso de modernización a través de la introducción de Sistemas de Información Social y una reorientación de los programas ofrecidos a los pobres para incentivar el desarrollo de destrezas y talento humano. A partir de la década de 1990, el IMAS creó un Sistema de Selección de Beneficiarios (SISBEN), una adaptación del esquema chileno CAS, que fue el primer intento de utilizar criterios técnicos para focalizar el gasto social. Más tarde, entre 2000 y 2002, el IMAS y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) actualizaron ese instrumento y crearon el Sistema de Información de Población Objetivo (SIPO). El SIPO, con algunas mejoras en su metodología y alcance, es actualmente el instrumento que establece los criterios para la selección de beneficiarios.

1.3. *Principales programas focalizados: Avancemos y Bienestar Familiar*

- *Población objetivo y prioridades*

El IMAS es una de las principales instituciones en términos de protección social y es parte de la base del Estado de bienestar en Costa Rica. Para el combate a la pobreza, está encargada de la administración de varios programas con diferentes propósitos, entre ellos: Avancemos y Bienestar Familiar.

Avancemos se introdujo en el año 2006 y ofrece una transferencia monetaria condicionada a las familias con jóvenes entre 12 y 25 años de edad, que viven en condiciones de pobreza o vulnerabilidad social y requieren de un incentivo económico para permanecer en el sistema educativo secundario en vez de ingresar al mercado laboral. El objetivo principal de Avancemos es mantener a los estudiantes en el sistema escolar compensando el ingreso potencial obtenido en el trabajo al abandonar el colegio. Se inició en 2006 como un plan piloto, proporcionando becas a 8.000 estudiantes y, desde entonces, ha aumentado su cobertura, como se observa en la Tabla 1.



Tabla 1.

Evolución de beneficiarios de Avancemos y Bienestar Familiar

	Avancemos		Bienestar Familiar
	(Estudiantes)	(Familias)	(Familias)
2006	8.137	6.988	23.656
2007	52.419	39.872	24.437
2008	55.687	41.398	41.166
2009	165.749	129.091	57.036
2010	185.214	138.415	57.081
2011	185.315	139.665	67.285
2012	181.570	137.563	78.367
2013	171.534	133.149	84.409
2014	174.196	136.214	83.959
2015	171.203	133.357	118.998

Fuente: elaboración propia con datos del Sistema de Atención a Beneficiarios del IMAS.

El otro programa en estudio, llamado Bienestar Familiar, responde al objetivo central del IMAS de “luchar contra la pobreza extrema”. Esta transferencia de efectivo no condicionada está orientada a aumentar el ingreso disponible de las familias y hacerlos capaces de cubrir ciertas necesidades.

- *Selección de beneficiarios*

Sistema de Información de Población Objetivo (SIPO) es el mecanismo que se utiliza para generar un puntaje para cada familia, y se utiliza en la actualidad como el criterio técnico para seleccionar a los beneficiarios de Avancemos y Bienestar Familiar.

De acuerdo con los manuales y procedimientos para la selección de los beneficiarios del IMAS, después de que una familia o individuo aplica para un programa social en cualquiera de las oficinas del IMAS⁴, un trabajador social visita el hogar y completa la Ficha de Información Social (FIS). Esta herramienta proporciona información útil sobre las condiciones de vida de las familias: las instalaciones de la vivienda, los servicios básicos, la información de empleo, fuentes de ingresos, el acceso a la seguridad social, el nivel educativo y la propiedad de varios artefactos. La información se utiliza como insumo para calcular el “puntaje SIPO”, que es básicamente un “*proxy means test*”⁵. Basado en

4 Actualmente, los programas gestionados por el IMAS se ejecutan en su mayoría “por demanda”, lo que significa que casi la totalidad de los beneficiarios se auto-identifican como posibles candidatos y aplican para esos programas. En el caso de la Estrategia Puente al Desarrollo, un nuevo modelo de atención introducido en 2015, la figura de la persona cogestora social cambia ese paradigma, ya que constituye una forma en que la institución hace una búsqueda activa de potenciales beneficiarios.

5 Según lo explicado por Coady, Grosh y Hoddinott (2004), en los países en desarrollo, la falta de información disponible sobre el ingreso y el patrimonio hace muy difícil evaluar si un solicitante es elegible para un programa o no. La segunda mejor opción es un *proxy means test*, que es una aproximación de las situaciones socioeconómicas, mediante verificación parcial y entrevistas. Este método consiste en un sistema que genera una puntuación para los hogares candidatos; el verdadero reto es crear partituras que interpretan lo más fielmente posible la realidad socioeconómica de cada hogar en relación con la realidad de la población media, con el fin de priorizar adecuadamente los hogares y para garantizar el acceso equitativo a los beneficios sociales.



un modelo econométrico con 16 variables, la información se transforma en un puntaje para cada familia que determina si finalmente es elegible o no para recibir beneficios.

Dada la constitución metodológica estadística del instrumento y su amplio rango de variación, el SIPO establece un riguroso ordenamiento de los postulantes, donde el menor puntaje se asocia a una pobreza mayor y más intensa. La idea del puntaje es asegurar con objetividad y equidad que los postulantes tendrán igualdad de oportunidades para acceder a un beneficio según su condición de carencia. (Viquez, 2005, p. 15)

El IMAS desarrolló una clasificación de las familias con el fin de dar prioridad a la asistencia social. De acuerdo con el puntaje SIPO, las familias se agrupan en cuatro categorías. Aquellos en el grupo 1 son los más pobres y tienen mayor prioridad; el grupo 2 representa la pobreza moderada y ocupa el segundo lugar en prioridad. El grupo 3 corresponde a las familias en condiciones vulnerables, bajo nivel de vida y propensos a la pobreza. Por último, el grupo 4 incluye las familias que no son una prioridad para recibir atención social. En el Anexo 1, se describe cómo funciona este modelo de puntaje. En línea con su objetivo clave para combatir la pobreza extrema, el IMAS se supone que debe proporcionar beneficios en ese orden, pero no siempre ha sido el caso.

Recientemente, la Presidencia Ejecutiva emitió una nueva directriz para extender los beneficios a las familias de los grupos 1 y 2 solamente. Excepcionalmente, y solo mediante la evaluación de un trabajador social o en el caso de los hogares encabezados por mujeres, invalidez o enfermedad terminal de un miembro del hogar, el IMAS puede proporcionar beneficios a las personas o familias en el grupo 3, siempre que no superen la línea de pobreza (IMAS, 2014). Este nuevo criterio se aplica tanto para Avancemos como para Bienestar Familiar. Los resultados de esta medida se comentan en el acápite 3.1.

Cuando una familia es seleccionada para recibir los beneficios, el período en que permanecen como beneficiarios varía entre Avancemos y Bienestar Familiar. En el caso del programa de becas, hay una evaluación cada un año y medio. Si las condiciones socioeconómicas de las familias no han cambiado, siguen recibiendo los beneficios, siempre y cuando cumplan también la condición de asistencia al colegio. Para Bienestar Familiar, la duración del programa varía dependiendo de la razón que motivó la transferencia originalmente.

2. Aspectos metodológicos

La focalización de estos programas se realiza utilizando *proxy means tests*, la segunda mejor opción, por lo que es necesario considerar los errores de inclusión y exclusión. Un error de inclusión o de filtración se produce cuando un hogar no pobre está incorrectamente identificado como pobre y, por lo tanto, se inscriben en el programa, aunque en realidad no deberían ser elegibles. Por otra parte, un error de exclusión se produce cuando el sistema identifica a las personas pobres como no pobres y les niega el acceso al programa (Coady, Grosh, Hoddinott, 2004).



Un enfoque común para evaluar el desempeño de la focalización es comparar las tasas de subcobertura y de filtración. La tasa de subcobertura es la proporción de hogares pobres que no están incluidos en el programa (error de exclusión) y la tasa de filtración es la proporción de los no pobres que son incluidos en el programa (error de inclusión).

$$\begin{aligned} \text{Filtración} &= \frac{\text{Pr}(\text{no pobre} | \text{incluido en programa})}{\text{Pr}(\text{no pobre e incluido en programa})} \\ &= \frac{\text{Pr}(\text{incluido en programa})}{\text{Pr}(\text{incluido en programa})} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Subcobertura} &= \frac{\text{Pr}(\text{no incluido en programa} | \text{pobre})}{\text{Pr}(\text{no incluido en programa y pobre})} \\ &= \frac{\text{Pr}(\text{pobre})}{\text{Pr}(\text{pobre})} \end{aligned}$$

Estos indicadores se estiman para ambos programas tomando en cuenta el método de Línea de Pobreza⁶, con el fin de evidenciar la capacidad de los sistemas del IMAS de distinguir entre hogares pobres y no pobres. Para este ejercicio, se utilizan los datos de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) de 2014 (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2014).

Estos mismos datos permiten realizar una simulación del modelo econométrico que utiliza el IMAS para escoger a los beneficiarios de los programas (SIPO). Se realizará un ejercicio donde a cada uno de los hogares contenidos en la encuesta se les asigna un puntaje como si estuvieran aplicando para un programa del IMAS. Esto posibilita identificar la distribución que genera el modelo econométrico, así como la comparación del puntaje con el método de línea de pobreza.

3. Estado actual de la focalización de los programas

Como primer paso, resulta útil analizar la distribución de los beneficiarios de los programas por puntaje, como se observa en la Figura 3. De acuerdo con los registros del IMAS, el 94,5% de los beneficiarios de Bienestar Familiar en 2014 fueron clasificados en los grupos 1 y 2 (sujeto de asistencia social), lo que significa que al parecer el mecanismo de selección es tan eficiente que solo permitía un índice de filtraciones de 5,5%. En el caso de Avancemos, la tasa de filtraciones observada es del 24,8%, probablemente asociada al tratamiento de estas becas como un programa masivo. En todo caso, las tasas de filtración observadas no parecen altas, a primera vista.

A continuación, se realiza un ejercicio con mayor detalle, tomando como base la información contenida en la ENAH 2014, en lugar de los registros oficiales del IMAS. Como se comenta más adelante, una de las inconsistencias entre el modelo de atención del IMAS y las cifras oficiales de pobreza radica en que la utilización de unidades de análisis

6 El método de línea de pobreza es la determinación de la condición de pobreza comparando el ingreso per cápita del hogar con el costo de una canasta de bienes y servicios básicos.



distintas: el IMAS utiliza la familia como criterio, mientras que INEC parte de una definición de hogar⁷.

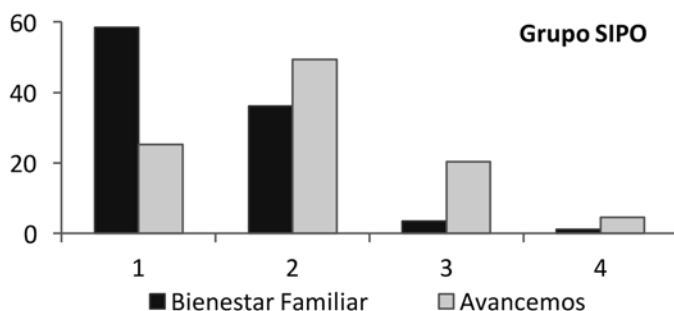


Figura 3. Distribución de beneficiarios por grupo de puntaje de acuerdo con registros del SIPO, 2014. Fuente: elaboración propia con datos del Sistema de Información de Población Objetivo del IMAS.

3.1. Método de línea de pobreza

Si la pobreza se define con base en el ingreso de los hogares (método de la línea de pobreza), la Encuesta Nacional de Hogares 2014 permite observar que el sistema del IMAS muestra grandes filtraciones y de subcobertura, lo que reducen la probabilidad de alcanzar los objetivos finales de los programas. La Tabla 2 resume los principales indicadores de desempeño de los programas de interés. El programa Avancemos cubre menos de la mitad de los beneficiarios potenciales (estudiantes de secundaria entre las edades de 12 y 25 en situación de pobreza o condiciones de vulnerabilidad) y muestra filtraciones relativamente altas.

Avancemos inició como un programa masivo con un objetivo secundario en mente: reducir la deserción en la educación secundaria, lo que puede explicar la gran proporción de beneficiarios por encima de la línea de pobreza. Si se consideran otros hogares vulnerables (primeros cuatro deciles), la medida de filtraciones llega al 33%. El caso de Bienestar Familiar es diferente: tiene una tasa de cobertura aún más baja, pero está relativamente mejor focalizado si se incluye a la población vulnerable. Sin embargo, en este caso, el programa fue pensado para reducir la pobreza extrema y luego se expandió para todos los hogares pobres; según el mismo criterio, la tasa de filtraciones representa el 36,7% de los hogares.

7 De acuerdo con el Manual para la Aplicación de la Ficha de Información Social del IMAS (Instituto Mixto de Ayuda Social, 2009), la familia se define con base en lazos de consanguinidad, mientras que en el caso de la ENAHO, el hogar consiste en relaciones económicas, donde se comparten alimentos y presupuesto entre personas que residen en una misma vivienda.



Tabla 2.

Desempeño de la focalización de Avancemos y Bienestar Familiar

Programa	Subcobertura		Filtraciones ^{5/}	
	Línea de pobreza ^{1/}	40 menor ^{2/}	Línea de pobreza ^{3/}	40 menor ^{4/}
Avancemos (% de estudiantes)	56,3	57,9	58,9	33,0
Bienestar Familiar (% de familias)	93,9	95,2	36,7	12,6

Notas:

1/ Proporción de familias o estudiantes pobres no cubiertos por el programa.

2/ Proporción de hogares en los primeros cuatro deciles en la distribución del ingreso no cubiertos por el programa.

3/ Proporción de los beneficiarios de los programas por encima de la línea de pobreza.

4/ Proporción de beneficiarios de los programas en los últimos seis deciles de la distribución del ingreso.

5/ En el caso de Avancemos, las filtraciones también incluyen a aquellos que no cumplen con los requisitos del programa (edad o matrícula) pero que aun así reciben beneficios.

Fuente: elaboración propia con base en datos de INEC (2014).

A finales de 2014, la Presidencia Ejecutiva del IMAS emitió una Directriz de Priorización de Atención de la Pobreza para limitar las ayudas del IMAS a los grupos de puntaje 1 y 2 (Instituto Mixto de Ayuda Social, 2014). Esta medida tuvo resultados positivos: entre 2014 y 2015, en el programa Avancemos se observa una reducción mínima en las filtraciones, pero en el programa Bienestar Familiar se evidencia una reducción significativa de las filtraciones, con respecto al año anterior (Figura 4). Si se utiliza el método de línea de pobreza, las filtraciones se redujeron en 5,1 puntos porcentuales. Entre 2015 y 2016, la proporción de subcobertura y filtraciones prácticamente no cambia para ninguno de los dos programas.

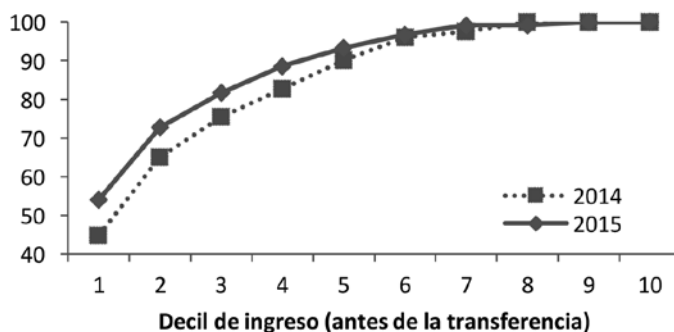


Figura 4. Distribución acumulada de los beneficios de Bienestar Familiar según decil de ingreso per cápita antes de la transferencia para los años 2014 y 2015. Fuente: elaboración propia con base en datos de INEC (2014).



3.2. Simulación del modelo econométrico

Utilizando los parámetros del modelo econométrico y los datos de la ENAHO 2014 en lugar de los registros oficiales, es posible realizar una simulación del mecanismo de focalización: utilizando los datos reportados por los beneficiarios de los programas incluidos en la Encuesta Nacional, se puede simular cuál habría sido el grupo en el que se asignarían dentro del SIPO. En este caso, se observa en la Tabla 3 un patrón diferente: una tasa de filtración (incluye los vulnerables y no prioritarios) de 28,8% para Avancemos y 20,9% para Bienestar Familiar.

Estos indicadores muestran niveles más bajos en relación con la filtración que se observó utilizando el método de línea de pobreza, pero difieren de la información reportada en las bases de datos del IMAS. Existen consideraciones importantes que deben ser analizados en detalle incluidas en la siguiente sección, las cuales sugieren que usar exclusivamente el modelo econométrico actual (SIPO-2005) podría no ser el mejor camino para focalizar los programas sociales.

Tabla 3.

Distribución de los beneficiarios por grupo SIPO con datos de la ENAHO 2014

	Prioridad 1	Prioridad 2	Vulnerable	No prioritario	Total
Avancemos	25.5	45.7	17.4	11.4	100.0
Bienestar Familiar	45.2	33.9	14.9	6.0	100.0

Fuente: elaboración propia con base en datos de INEC (2014).

4. Mejoramiento del mecanismo de focalización de los programas sociales

El objetivo final de los programas sociales analizados en este trabajo es reducir la pobreza ofreciendo transferencias de corto plazo, ya sea mediante un subsidio temporal para cubrir necesidades básicas (Bienestar Familiar) o el desarrollo de competencias de las personas por medio de la condicionalidad que introduce el programa Avancemos. Para lograr este objetivo, la asignación de los beneficios debe ser lo más eficiente posible: llegar a aquellos que realmente necesitan la protección del Estado para utilizar los limitados recursos disponibles. Esta asignación eficiente implica diferentes dimensiones: el diseño del proceso de solicitud, el mecanismo para clasificar los hogares, las capacidades administrativas de las instituciones y las decisiones políticas que dan forma a los programas sociales. A pesar de que el análisis se centra en el mecanismo para clasificar los hogares, también se consideran en el análisis las otras dimensiones.

4.1. Alcanzar a la población más pobre

El primer paso para incluir a las personas pobres en un programa social focalizado es generalmente recoger cierta información acerca de sus niveles de vida e ingresos. Sin embargo, los canales por los cuales los candidatos solicitan un beneficio también pueden alterar el proceso de selección. Existen diferentes mecanismos: las personas pueden



visitar una oficina del gobierno para pedir ayuda o los entes públicos pueden decidir cubrir un área geográfica en particular o un grupo específico y llegar a ellos.

Recientemente, se han añadido instrumentos importantes, como los mapas sociales, al *stock* de herramientas que el Estado costarricense puede utilizar para identificar a los hogares pobres, conocidos como de “barrido”. Sin embargo, para aquellos programas gestionados por el IMAS, la auto-selección sigue siendo la forma más común de entrar en estos, lo cual significa que todos los interesados en un programa en particular deben mostrar su voluntad de iniciar una evaluación formal *in situ* para estudiar su vivienda y las condiciones socioeconómicas.

Entre los hogares pobres, los bajos niveles de educación y el acceso restringido a las instituciones formales son características comunes. En una situación en la que las instituciones gubernamentales no tienen un papel proactivo en busca aquellos hogares que necesitan protección social; el diseño del programa debe tener en cuenta cuáles son los mejores mecanismos para proporcionar información o para construir redes que permitan alcanzar y atraer a aquellos que realmente necesitan asistencia. En enero de 2015, en el marco de este trabajo, se llevó a cabo una pequeña encuesta⁸ de hogares en condiciones de vulnerabilidad para recopilar información valiosa sobre las oportunidades y desafíos que tienen para acceder a los programas sociales que se ofrecen y de pensar en los canales más adecuados para difundir información (medios de comunicación, redes, etc.). Los principales resultados de esta encuesta se describen en esta sección, y los datos se encuentran en los anexos 1 y 2.

Los resultados proporcionan pistas interesantes sobre la dinámica dentro de las comunidades, en cuanto a redes informales de apoyo y comunicación y sobre la tarea del gobierno para llegar a los hogares pobres. Actualmente, el gobierno se basa en la auto-identificación de los hogares para inscribirlos en los programas sociales, pero parece que muchos de ellos no tienen conocimiento de los beneficios de estos programas o si son elegibles. Esto tiene también un papel relevante para la determinación de quién es, al final, beneficiario de un programa social.

El mecanismo de auto-selección que se encuentra actualmente vigente para solicitar los beneficios de los programas sociales se explica por la limitada asignación de recurso humano, creando un obstáculo para el establecimiento de procesos de difusión a gran escala. Esta es una barrera clave especialmente para la población más desfavorecida, que es también la que tiene menos acceso a la información. La estrategia “Puente al Desarrollo” y la utilización de mapas sociales reconocen, en parte, este problema y suponen un abordaje de la atención social mucho más cercano a las familias en condición de pobreza. También sería recomendable el trabajo conjunto con otras organizaciones

8 La encuesta incluyó 25 jefas y jefes de hogar en el Barrio Los Ángeles, una comunidad urbana en San José que en la actualidad es atendida por la organización no gubernamental Fundación Techo. La comunidad es un asentamiento en condiciones de pobreza extrema localizado en Patarrá de Desamparados. Todos los participantes en la encuesta viven en situación de pobreza o extrema pobreza, si esa condición es aproximada por el método de línea de pobreza.



no gubernamentales que ya están en el campo, como un mecanismo informal para llegar a la población objetivo de los programas.

4.2. Clasificación de los hogares solicitantes

El modelo econométrico utilizado en el sistema de puntaje se basa en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 2004 (Pacheco, Ramírez y Villegas, 2006). En 2010, el IMAS contrató a un equipo de consultores para revisar el modelo econométrico usando la Encuesta de Hogares de 2009, pero el algoritmo no fue implementado. Por otra parte, hubo cambios metodológicos para medir la pobreza que se introdujeron en la Encuesta a partir del año 2010. Esto explica por qué es necesaria una actualización para focalizar mejor a los pobres: algunas de las variables que se utilizan para evaluar sus condiciones de vida ya no son relevantes y sería recomendable la inclusión de algunas otras variables.

Una de las principales limitaciones y errores conceptuales que tiene el SIPO es que utiliza un modelo econométrico con parámetros estimados para los hogares de la Encuesta Nacional, pero los aplica a una agrupación distinta: las familias. Es decir, la unidad de análisis entre la encuesta y el modelo de atención actual del IMAS es distinta, lo que genera incentivos y sesgos importantes, como lo señalan Trejos y Sáenz (2007).

Uno de los parámetros clave del modelo es el llamado “percentil promedio”. Esto representa un promedio simple del percentil de ingreso per cápita de las familias que comparten una característica común. Por ejemplo, es posible estimar el percentil promedio de las familias que tienen electricidad en la vivienda y un promedio para aquellos que no tienen. Esos parámetros fueron fijados con base en los datos de la EHPM 2004; por lo tanto, si una familia muestra cierta característica se le asigna dicho parámetro. Esta primera simulación permite afirmar lo siguiente:

- La mayoría de los percentiles promedio muestran niveles más bajos en 2014, lo que significa que durante los últimos 10 años ha habido una mejora en las condiciones de vida de los hogares⁹, a pesar de la mayor desigualdad en el ingreso observada en una mayor dispersión de los puntajes que obtienen las familias.
- Ha habido pocas mejoras en la reducción de las disparidades entre las distintas zonas. Para casi todas las variables y sus categorías, la zona rural muestra percentiles promedio más bajos en comparación con el área urbana.
- Para algunas variables, la brecha en el percentil promedio entre las familias que muestran y no muestran algunas características no es tan amplia como en 2004. El caso más evidente es la variable “Teléfono celular”, donde la diferencia entre categorías es menor tanto en zonas urbanas como rurales. Este resultado lleva a considerar si las variables con este comportamiento son relevantes o no en el escenario actual, especialmente para diferenciar a los hogares con menores ingresos.

9 Por ejemplo, considere el caso de la variable “Techo”. Si una familia pobre (bajo percentil) es capaz de mejorar su casa, esto significa que la categoría «sin techo» ahora contiene hogares mucho más pobres (por tanto, un percentil promedio más bajo), y la categoría «con techo» ahora incluye aquellos hogares pobres que lograron mejorar su casa (generando un percentil promedio también menor).



- El factor llamado “Patrimonio” incluye una lista de diferentes aparatos electrónicos. Sin embargo, la nueva Encuesta Nacional de Hogares no indaga si un hogar posee lavadora, horno microondas, ducha de agua caliente o VHS; por lo tanto, en una nueva definición del modelo, estas variables deben ser excluidas debido a que la encuesta no permite estimar los percentiles promedio de estas características¹⁰.

Como se explicó antes, fue posible simular lo que hubiera sido el puntaje de todas las familias en la ENAHO 2014, con especial énfasis en los beneficiarios de los programas y en obtener medidas más robustas de filtraciones y subcobertura. Siguiendo con la simulación del modelo econométrico, en esta sección se analiza el desempeño del mecanismo de selección utilizando la muestra completa y no solo los beneficiarios.

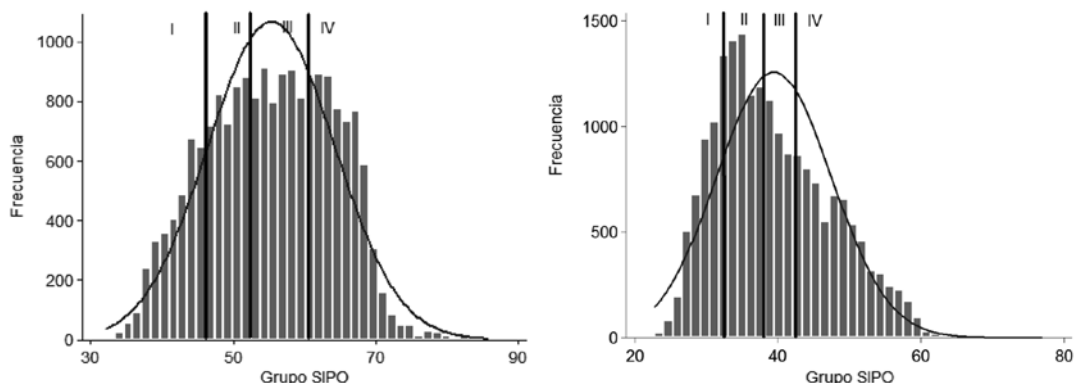


Figura 5. Simulación del puntaje (ENAHO 2014), distribución observada. Área urbana (izquierda) y rural (derecha). Fuente: estimación propia con base en INEC (2014).

Recordemos que las familias se dividen en cuatro grupos de acuerdo con su “puntaje SIPO”. Los valores de corte entre los grupos (líneas verticales más sólidas en la Figura 5) también son parámetros del modelo. Los gráficos de la Figura 5 muestran información interesante y resume un hecho acerca de la pobreza en el país: la concentración y la gravedad de la pobreza en el área rural. La distribución de las puntuaciones SIPO es ahora más dispersa en las zonas urbanas y rurales, en comparación con el análisis de 2004. Pero más importante, se puede observar que casi a la mitad de la población se le daría un rango de prioridad cuando se trata de asistencia social; un resultado que es evidentemente inconsistente con todas las mediciones de pobreza y las descripciones de la realidad socioeconómica del país. Esta contradicción es también una sugerencia para una actualización del modelo en términos de a) los valores de corte utilizados para determinar la composición de los diferentes grupos, o b) el número de grupos utilizados para caracterizar los hogares.

10 En el ejercicio de simulación no fue posible estimar los percentiles promedio para estas variables. Con el fin de reproducir el modelo SIPO-2005, fue necesario calcular una puntuación para cada familia dentro de un intervalo: SIPO_min. en caso de una familia no posea ninguno de esos aparatos y SIPO_max. si tenían todos los electrodomésticos de los que no existe información. Para simplificar el análisis, se imputó un promedio de ambos.



También es interesante conocer la composición de los diferentes grupos, no solo sus frecuencias. El siguiente paso es analizar las condiciones socioeconómicas de los hogares de cada grupo, dando énfasis a la situación de pobreza.

Es posible observar que el mecanismo de selección es efectivo para reducir el error de exclusión, en tanto los hogares en pobreza y pobreza extrema son ubicados en los grupos 1 y 2 casi totalmente. Sin embargo, el modelo econométrico no consigue reducir el error de inclusión. En particular, se observa en la Figura 6 una importante proporción de hogares no pobres en el segundo grupo de prioridad.

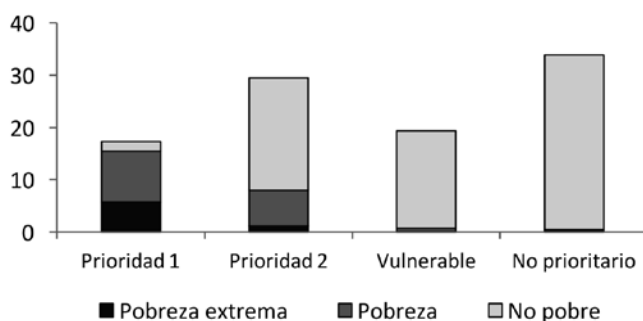


Figura 6. Distribución de la población del país por grupo SIPO y nivel de pobreza. Fuente: elaboración propia con datos de INEC (2014).

5. Actualización del mecanismo de puntaje

La estructura y el diseño de puntaje actual hacen que ese mecanismo constituya un buen método para identificar un problema tan complejo como el de la pobreza, pero requiere de ajustes. El proceso de actualización que se sugiere aquí está dirigido a mejorar el desempeño de la focalización de ese instrumento, con el fin de reducir tanto los errores de exclusión como de inclusión.

En primer lugar, debido a las inconsistencias que genera tener un modelo econométrico basado en hogares aplicado a una población agrupada en familias, resulta conveniente que el IMAS migre hacia el hogar como unidad de análisis. Con eso se daría fin a una sobreestimación de la población objetivo, y se daría un abordaje de la pobreza tomando en consideración redes de apoyo que van más allá de los vínculos de consanguinidad.

La revisión del mecanismo de puntaje también puede dar lugar a un nuevo modelo con variables adicionales que proporcionen más información para determinar mejor la elegibilidad para un programa social. Si ese es el caso, es relevante tener en cuenta que la Ficha de Información Social debe ser actualizada para incluir esa nueva información cuando los trabajadores sociales realicen la evaluación *in situ*. Con base en estudios e informes previos que exploran el fenómeno de la pobreza en el país (por ejemplo, Trejos y Sáenz, 2007 o Sauma y Trejos, 2014) y también la experiencia internacional (Ministerio de Desarrollo Social, 2010), sería conveniente incluir variables como las siguientes:



- **Presencia de miembros con discapacidad en el hogar.** Los datos sugieren que existen diferencias, en promedio, entre aquellos hogares en los que al menos uno de sus miembros tiene una discapacidad, tanto en zonas urbanas como rurales.
- **Mujeres jefas de hogar.** La brecha de género en los ingresos es un problema social que se ha estudiado en gran medida y los datos también apoyan la idea de que las mujeres a cargo de sus familias tienen más probabilidades de ser pobres.
- **Inestabilidad laboral.** Hay varias condiciones que pueden explicar las constantes fluctuaciones en el ingreso per cápita de las familias, un fenómeno que tiene un impacto negativo en la satisfacción de las necesidades básicas. Por ejemplo, cuando existe incertidumbre sobre los ingresos futuros, las familias podrían posponer la decisión de mejorar sus viviendas, asistir a la escuela o visitar a un médico. Especialmente para los trabajadores no calificados o los del sector informal, la inestabilidad laboral, la estacionalidad y otros *shocks* económicos son preocupaciones importantes y el método de focalización debe tener en cuenta estas situaciones.

Asimismo, la definición de las cuatro categorías (grupos SIPO) en el modelo econométrico actual resulta problemático, sobre todo porque no permite diferenciar a familias con condiciones muy heterogéneas: el Grupo 2 es el más diverso y el que permite la inclusión de familias no pobres. Sería conveniente hacer agrupaciones más pequeñas.

Por último, la utilización de registros administrativos para verificar información autodeclarada puede ser una herramienta fundamental para reducir las filtraciones. En línea con lo anterior, una nueva plataforma denominada Sistema Nacional de Información y Registro Único de Beneficiarios del Estado (SINIRUBE) fue establecida recientemente por ley, para finalmente crear un registro unificado de beneficiarios de todos los programas sociales financiados por el Estado. Este sistema estará bajo la responsabilidad del IMAS, lo que agrega otra herramienta para promover la coordinación entre otros entes públicos. Mediante consultas a registros administrativos sobre ingresos y patrimonio de los hogares (como las cotizaciones a la seguridad social o las propiedades registradas), también será posible realizar un control cruzado en la asignación de los beneficios.

Consideraciones finales

Los hallazgos más sobresalientes de este análisis se relacionan con la forma en que se mide la pobreza y los mecanismos mediante los cuales los programas alcanzan a la población objetivo. Específicamente: (1) el modelo econométrico utilizado para clasificar a las familias presenta inconsistencias que sobreestiman la pobreza total y (2) una encuesta original revela que existe conocimiento acerca de los programas, pero los solicitantes potenciales carecen de información sobre los beneficios o las condiciones de elegibilidad.

Datos de la Encuesta Nacional de Hogares de 2014 revela que alrededor del 25% de los estudiantes que recibieron becas Avancemos pertenecía a hogares que no eran pobres ni vulnerables y alrededor del 60% de los estudiantes pobres y de bajos ingresos no recibió el beneficio. En el caso de Bienestar Familiar, el IMAS ha tenido dificultad para aumentar la cobertura más allá del 10% de la población objetivo y casi el 40% de los beneficios se asignan a hogares no pobres.



Con el fin de tener un efecto más decisivo en la reducción de la pobreza a través de los programas selectivos existentes, este diagnóstico sugiere que el IMAS debe seguir una estrategia que aborde varios frentes: (1) acercarse a la población más pobre para mejorar la focalización y difundir información sobre los programas a través de redes informales y ampliar la cobertura de atención de las personas cogestoras sociales, (2) hacer una actualización del modelo econométrico con el propósito de mejorar la focalización, y (3) hacer control cruzado de información con registros administrativos mediante el SINIRU-BE para reducir las filtraciones.



Referencias

- Asamblea Legislativa (1970). *Expediente No. 4334. Proyecto de ley de creación del Instituto Mixto de Ayuda Social*. San José, Costa Rica. Recuperado de: <http://expedientes.asamblea.go.cr/integrator31/document.aspx?doc=5793>
- Coady, D., Grosh, M., & Hoddinott, J. (2004). *Targeting of Transfers in Developing Countries: Review of Lessons and Experience*. doi: <https://doi.org/10.1596/0-8213-5769-7>
- Contraloría General de la República (2006). *Identificación y caracterización de los programas de asistencia y promoción social y algunas posibilidades de mejorar su integración* (Informe DFOE-SO-30-2006.) Recuperado de: http://cgrfiles.cgr.go.cr/publico/docs_cgr/2006/SIGY-D_D_2006018313.doc
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (2014). *Encuesta Nacional de Hogares, Julio 2014*. Archivos de datos. Recuperado de: <http://sistemas.inec.cr/pad4/index.php/catalog/148/study-description>
- Instituto Mixto de Ayuda Social (2009). *Manual único para el otorgamiento de beneficios institucionales*. Recuperado de https://www.imas.go.cr/ayuda_social/ibs/IBS%20-%20Manual%20aspectos%20IBS.pdf
- Instituto Mixto de Ayuda Social (2014). *Directriz de priorización de atención de la pobreza*. Recuperado de: http://www.imas.go.cr/acerca_imas/normativa/Directrices/Directriz de priorizacion de atencion de la pobreza - Presidencia Ejecutiva IMAS.pdf
- Ministerio de Desarrollo Social (2010). *Comité de Expertos Ficha de protección social* (Informe final). Recuperado de: <http://www.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/btca/txtcompleto/mideplan/c.e-fps-infinal.pdf>
- Pacheco, C., Ramírez, F., & Villegas, G. (2006). *Informe: Actualización y desarrollo del modelo estadístico para el cálculo del puntaje. Construcción del modelo SIPO-2005*. San José: Instituto Mixto de Ayuda Social.
- Sauma, P., & Trejos, J. D. (2014). Reducir la pobreza en Costa Rica es posible: Propuestas para la acción. *Serie de Cuadernos de Desarrollo Humano I-2014*. Recuperado de: http://www.cr.undp.org/content/dam/costa_rica/docs/undp_cr_reducirpobreza_2014.pdf
- Solís, P. (2012). *Instituto Mixto de Ayuda Social: 40 años de historia (1971-2011)*. San Salvador, El Salvador.
- Trejos, J. D., & Sáenz, M. I. (2007). La selección de los beneficiarios para los programas contra la pobreza: La experiencia del IMAS. *Revista Economía y Sociedad*, 12 (31-32), 79–100. Recuperado de: <http://www.revistas.una.ac.cr/index.php/economia/article/view/175/134>
- Viquez, R. (2005). Sistema de Identificación de la Población Objetivo: SIPO en Costa Rica. (*Serie de Documentos de Discusión sobre la Protección Social*, No. 530). Recuperado de: <http://documentos.bancomundial.org/curated/es/694471468027536311/pdf/327600rev.pdf>



Anexos

Anexo 1. Acerca del modelo econométrico SIPO del IMAS

El modelo econométrico utilizado por el IMAS como “proxy means test”, denominado también Puntaje SIPO, consiste en utilizar variables observables, asignarles una ponderación y construir un indicador que permita priorizar a los hogares que podrían ser sujetos de la intervención. El modelo consta de 28 variables que se agrupan en 6 factores, como se detalla a continuación:

Tabla A.1.

Factores, subfactores y variables que componen el Modelo SIPO-2005

FACTOR	SUBFACTOR	VARIABLE
VIVIENDA	PROTECCIÓN AMBIENTAL	MATERIAL DE PAREDES
		MATERIAL DEL PISO
		TECHO CON O SIN CIELO RASO
	HACINAMIENTO	TOTAL DE PERSONAS EN LA VIVIENDA/TOTAL DE CUARTOS PARA DORMIR EN LA VIVIENDA
	SANEAMIENTO Y CONFORT	ABASTECIMIENTO DE AGUA
		SISTEMA ELIMINACIÓN EXCRETAS
		DISPONIBILIDAD BAÑO
		SUMINISTRO ELÉCTRICO
		FUENTE DE ENERGÍA PARA COCINAR
		MEDIO DE ELIMINACIÓN DE BASURA
EDUCACIÓN	ESCOLARIDAD DEL JEFE	NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE
	ESCOLARIDAD DE OTROS MIEMBROS	NIVEL EDUCATIVO DE OTROS MIEMBROS DEL HOGAR CON EDAD DE 18 AÑOS O MÁS
OCUPACIÓN	OCUPACIÓN DEL JEFE	CONDICIÓN DE ACTIVIDAD Y CATEGORÍA OCUPACIONAL DEL JEFE
	OCUPACIÓN DE OTROS MIEMBROS	GRUPO DE OCUPACIÓN DE OTROS MIEMBROS DEL HOGAR CON EDAD DE 18 AÑOS O MÁS
PATRIMONIO	VIVIENDA	TENENCIA DE LA VIVIENDA
	EQUIPAMIENTO 1	POSESIÓN DE TV A COLOR
		POSESIÓN DE REFRIGERADORA
		POSESIÓN DE LAVADORA
		POSESIÓN DE TELÉFONO RESIDENCIAL
	EQUIPAMIENTO 2	POSESIÓN DE VHS
		POSESIÓN DE TELÉFONO CELULAR
		POSESIÓN DE DUCHA AGUA CALIENTE
		POSESIÓN DE TANQUE PARA ALMACENAR AGUA
		POSESIÓN DE COMPUTADORA
		POSESIÓN DE VEHÍCULO
		POSESIÓN DE HORNO MICROONDAS
		ASEGURAMIENTO
INGRESO	INGRESO PER-CÁPITA DEL HOGAR	

Fuente: Pacheco, C., Ramírez, F., & Villegas, G. (2006).



El modelo se compone de variables tanto numéricas como categóricas. Por ejemplo, el ingreso per cápita del hogar es una variable numérica; sin embargo, la variable material del piso es categórica, ya que las opciones de respuesta son un conjunto de materiales y no un número.

Para poder asignar a cada categoría de una variable un valor cuantitativo (escala métrica) se utiliza el percentil promedio. Esto busca que puntuar el grado con que la categoría expresa una condición socioeconómica más o menos precaria; es decir, se pasa de una escala cualitativa a otra cuantitativa. “Como criterio para calificar el grado en que una determinada categoría de una variable expresa una peor o mejor condición socioeconómica de un hogar, se utilizó el percentil promedio del ingreso per-cápita de los hogares que se ubican en dicha categoría. En general, en las categorías que se establecen, se observan diferencias importantes en sus respectivos percentiles” (Pacheco, Ramírez, & Villegas, 2006, p.14).

Una vez que cada variable y sus categorías tienen un percentil asociado, se hace una ponderación de las variables, los subfactores y factores, por medio de la técnica estadística multivariada denominada análisis de componentes principales (ACP). En este caso, los factores, subfactores y variables que se correlacionan más con la pobreza, tendrán coeficientes o ponderaciones mayores.

Anexo 2. Aspectos sobre la encuesta aplicada a una población en condición de pobreza

La encuesta incluyó 25 jefes de hogar en el Barrio Los Ángeles, una comunidad urbana en San José¹¹ que en la actualidad es atendida por la organización no gubernamental Fundación Techo. Todos los participantes en la encuesta viven en situación de pobreza o extrema pobreza, si esa condición es aproximada por el método de línea de pobreza.

Uno de los hallazgos más sobresalientes de esta encuesta es el hecho de que muchos de los participantes tenían conocimiento de la existencia de los dos programas sociales (Avancemos y Bienestar Familiar), pero la mayoría de ellos tuvo dificultades para identificar los beneficios proporcionados por cada uno de ellos. Entre los que han oído hablar de Avancemos, una parte de ellos (25%) habían recibido información en la escuela de sus hijos; que uno podría pensar que es el mecanismo más directo y efectivo. Un tercio de los participantes que sabían de Avancemos obtuvieron información a través de familiares y vecinos, lo cual destaca la importancia de las redes informales. La mayoría (42%) se enteró a través de los medios de comunicación, especialmente en televisión, ya que el programa era bastante publicitado hace unos años. En el caso de los participantes que sabían de Bienestar Familiar, los resultados cambian ligeramente. Menos personas habían oído hablar de él en los medios de comunicación (14%) y el papel de las redes informales fue más fuerte (50%).

Cuando se les preguntó dónde o cómo buscarían más información en caso de que estuvieran interesados en aplicar a alguno de estos programas, un grupo importante de ellos

11 La comunidad está localizada en Patarrá de Desamparados y es caracterizada como un asentamiento en condiciones de pobreza extrema, según Fundación Techo (2014).



(40%) reconoció que el IMAS es la agencia que administra los programas y la mayoría de ellos también sabía acerca de la ubicación de la oficina regional más cercana. Escuela, medios de comunicación o los vecinos fueron mencionados por el 20%, y fue interesante oír de un 15% de los encuestados que buscaría en los sitios web de las instituciones para obtener información. Alrededor del 25% de ellos no sabría adónde ir.

A pesar de que estos resultados no permiten la inferencia estadística, proporcionan pistas interesantes sobre la dinámica dentro de las comunidades y sobre la tarea del gobierno de llegar a las familias pobres. Actualmente, el gobierno se basa en la auto-identificación de las familias para inscribirlos en los programas sociales, pero parece que muchos de ellos no tienen conocimiento de los beneficios de estos programas o si son elegibles. Esto tiene también un papel relevante la determinación de quién es, al final, beneficiario de un programa social. Por otra parte, los que estaban relativamente más conscientes de los programas tenían acceso a la información a través de diferentes canales de comunicación y también de familiares y vecinos. Este hallazgo ofrece una guía a los entes públicos que no han desarrollado una estrategia o la capacidad institucional para llegar a las familias pobres.



Cuestionario para la realización de la encuesta

Encuesta Programas Sociales

Distrito: **Patarrá** Cantón: **Desamparados** Provincia: **San José**

Características del hogar

1. Número de miembros en el hogar: ____ 5. ¿El jefe de hogar es mujer? Sí No
2. Número de niños: ____ 6. ¿Cuál es la ocupación del o la jefe de hogar? _____
3. Número de adultos mayores de 65: ____ 7. Cuántos niños/jóvenes asisten al kinder, escuela, colegio o universidad? ____
4. Esta casa es...
 Alquilada Propia Otro

Acerca de los programas sociales

A8. ¿Ha escuchado del programa "Avancemos"? Sí (Ir a la pregunta A9) No (Ir a la pregunta B8)

A9. ¿Cómo supo de ese programa? A10. ¿Sabe cuál institución está a cargo de ese programa? A11. ¿Sabe cuáles son los beneficios del programa?

- Familiar Iglesia Sí. ¿Cuál? _____ Sí ¿Cuáles? _____
- Vecinos/Amigos Prensa No No
- Escuela/Colegio Trabajador social Otro: _____

A12. Es beneficiario del programa Avancemos? Sí (Ir a la pregunta A13) No (Ir a la pregunta A14)

A13. ¿Qué le dieran la beca fue...? A13a. Si no fue fácil, ¿qué obstáculos o complicaciones tuvo?

- Muy fácil (Ir a la B8)
- Fácil (Ir a la B8)
- Difícil (Ir a la A13a)
- Muy difícil (Ir a la A13a) (Ir a la B8)

A14. ¿Alguna aplicó a una beca Avancemos? Sí, pero no fue seleccionado (Ir a la B8) No (Ir a la A15)

A15. ¿Por qué no aplicó?



B8. ¿Ha escuchado de las ayudas del IMAS? Sí (Ir a la pregunta B9) No (Ir a la pregunta 16)

B9. ¿Cómo supo de esas ayudas?

Familiar Iglesia

Vecinos/Amigos Prensa

Escuela/Colegio Trabajador social

Otro: _____

B11. ¿Sabe qué tipo de ayuda brinda el IMAS?

Sí ¿Cuáles? _____

No

B12. ¿Es beneficiario de otras ayudas del IMAS? Sí (Ir a la pregunta B13) No (Ir a la pregunta B14)

B13. Que le dieran esa beca fue...?

Muy fácil (Ir a la B8)

Fácil (Ir a la B8) _____

Difícil (Ir a la A13a) _____

Muy difícil (Ir a la A13a) (Ir a la 16)

B14. ¿Alguna vez aplicó a las ayudas del IMAS? Sí, pero no fue seleccionado (Ir a la 16) No (Ir a la B15)

B15. ¿Por qué no aplicó?

16. ¿Si estuviera interesado en aplicar a algún programa financiado por el Estado, dónde buscaría más información?

17. ¿Cuál es el ingreso total del hogar... ?

Menos de 350.000 colones Entre 990.000 y 1.700.000

Entre 350.000 y 550.000 colones Más de 1.700.000

Entre 550.000 y 990.000 NS/NR

Fuente: elaboración propia.



IDENTIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ESTRATÉGICAS PARA LA GENERACIÓN DE EMPLEO EN COSTA RICA, UTILIZANDO LA MATRIZ INSUMO PRODUCTO

IDENTIFICATION OF STRATEGIC ACTIVITIES FOR THE GENERATION
OF EMPLOYMENT IN COSTA RICA, USING THE INPUT-OUTPUT
MATRIX

Greivin Hernández González¹

Resumen

El objetivo del presente estudio es determinar las actividades económicas con mayor capacidad de generación de empleo en Costa Rica. La identificación de tales actividades se realiza estimando diferentes indicadores como generación de empleo total, indirecto, elasticidad empleo producto, entre otros. Esto permite a los hacedores de política pública contar con más herramientas para promover la actividad económica y el empleo. El estudio brinda pronósticos sobre el potencial de creación de empleo según actividad económica ante respuestas a aumentos en la demanda final. Adicionalmente, se compara la capacidad de generación de empleo de los sectores establecidos en regímenes especiales con los del régimen definitivo.

Palabras clave: elasticidad; zonas francas; régimen definitivo; encadenamientos; reactivación económica.

Abstract

The objective of the study is to identify the economic activities with the greatest capacity to generate employment in Costa Rica. Such activities are identified by estimating different indicators such as generation of total and indirect employment and employment-output elasticity. This gives public policy makers more tools to promote economic activity and employment. The study provides forecasts on the potential creation of employment by

Doi: <http://dx.doi.org/10.15359/eyes.22-52.2>

Fecha de recepción: 04-02-2017. Fechas de reenvíos: 13-02-2017, 06-03-2017, 12-06-2017, 16-07-2017.
Aceptado el 22-07-2017. Publicado el 26-07-2017.

1 Economista. Académico de la Escuela de Economía de la Universidad Nacional (UNA), Costa Rica. Investigador del Observatorio de la Coyuntura Económica y Social de la Escuela de Economía de la Universidad Nacional (UNA), Costa Rica. El autor agradece los valiosos comentarios de Andrea Zúñiga Rojas al borrador de esta investigación. Correo electrónico: greivin.hernandez.gonzalez@una.cr



economic activity, in response to increases in final demand. In addition, the capacity to generate employment of sectors established in special regimes is compared with those of the definitive regime.

Keywords: elasticity; free zones; definitive regime; linkages; economic reactivation.

1. Introducción

A partir de la Gran Recesión causada por la crisis financiera internacional de 2008, Costa Rica ha enfrentado un serio problema de desempleo. Según las cifras de la Encuesta Continua de Empleo (Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), 2016), a partir del tercer trimestre de 2010 y hasta el mismo momento de 2016, la tasa de desempleo abierta ha sido en promedio de 9,7%, alcanzando niveles de hasta el 10,9%, y sin caer más allá de 8,3%.

Dicho nivel de desempleo se considera anormalmente alto, por cuanto según la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples el desempleo promedió el 5,5% de la población económicamente activa entre 2005 y 2008 (en 2009 saltó a 7,8%) (INEC, 2009). Aún más, si se analizan otros indicadores del mercado de trabajo, es evidente que la economía está siendo absolutamente incapaz de crear los empleos suficientes para absorber a la población que busca laborar, y esto está afectando las condiciones de trabajo de algunos sectores de la población ocupada.

Muestra de ello es que, si se toma en cuenta a la población disponible desalentada² o a la disponible con limitaciones³, sería posible estimar tasas de desempleo ampliadas que indican que este flagelo podría rozar el 20% (Morales, Hernández, Salazar, & Zárate, 2017), dado que existen muchas personas en edad de trabajar y con capacidad de buscar empleo activamente, que están fuera de la fuerza laboral. Dichas personas podrían sumarse a la fuerza laboral en cualquier momento, con lo que presionarían al alza la tasa de desempleo.

La tendencia en materia de empleo en los últimos años es hacia una fuerte reducción de tasa de ocupación, dado que muchas personas se salen del mercado de trabajo desanimadas por la falta de oportunidades para laborar, combinado con un estancamiento y, en ocasiones, reducción del número de ocupados. A partir del tercer trimestre de 2015, los cambios en la tasa de desempleo abierta se pueden clasificar como “reducciones no dinámicas”, situación que ocurre cuando la disminución en la tasa mencionada se explica por una caída en la fuerza laboral más que por un aumento en el número de ocupados.

La situación apuntada se replica en el caso de los datos de subempleo y empleo informal, en los que las tasas son altas y tienden a mejorar no por el surgimiento de mayores

2 Personas con edad para trabajar e interés de hacerlo pero que no buscan empleo por diferentes circunstancias como falta de dinero, agotamiento de la búsqueda, discriminación de etnia, sexo, edad, discapacidad, etc.

3 Personas con edad para trabajar y con interés de hacerlo que no buscan trabajo activamente puesto que poseen algún tipo de limitación como enfermedad, accidente, educación, obligaciones personales, familiares, etc.



oportunidades de empleo, sino porque se registra una caída en la oferta de trabajo. Las causas de tal situación son coyunturales, como la citada crisis, pero las hay también estructurales, y tienen que ver con deficiencias tanto de la oferta como de la demanda de trabajo. Estudios señalan aspectos de la demanda como el bajo crecimiento económico; la carencia de encadenamientos productivos de los sectores más dinámicos de la economía; pérdida de competitividad de sectores empleadores importantes (como el agrícola y algunas actividades de servicios); la fuerte reducción en el empleo público; así como elementos de la oferta tales como baja escolaridad, insuficiente productividad laboral; y otros como el cambio tecnológico y el desalineamiento entre la oferta y la demanda de trabajo (Hernández y Villalobos, 2016). En este último punto, en numerosas ocasiones el sector privado ha manifestado la necesidad de contar con miles de profesionales en áreas en las que carecen de personal suficiente (REPRETEL, 2016).

Por lo anterior, el presente estudio considera oportuno investigar sobre posibles medidas de política que pudiesen fomentar la creación de empleos. Bajo esta perspectiva, es posible identificar dos grandes áreas de trabajo, la primera relacionada con las políticas de reactivación económica, y la segunda centrada en las políticas de empleo, sean estas pasivas o activas. Las pasivas incluyen medidas de atención paliativa a la población desempleada; las activas están constituidas por: a) programas de búsqueda de empleo, b) capacitación y c) financiamiento a la creación de empleos, sean estos en el sector público o privado.

Esta investigación se enmarca dentro de la primera área de política pública, que tiene que ver con la preocupación de relacionar el crecimiento económico con la generación de empleos. En particular, se busca identificar aquellas actividades productivas estratégicas en materia de empleo, tanto por su capacidad de generar oportunidades de trabajo directo como indirecto. Además, se realiza un análisis diferenciado para las actividades radicadas en regímenes especiales (zonas francas), dado que la fuente de los datos permite hacer esta identificación.

El documento continúa en la sección dos, en la que se aborda la metodología utilizada y las fuentes de información; en la sección tres se presentan los resultados obtenidos y se elabora una serie de indicadores de creación de empleos a partir de cambios en la demanda final según actividad económica; finalmente, en la sección cuatro se realiza una discusión de los resultados.

2. Metodología

La presente investigación tiene un enfoque cuantitativo, dado que se fundamenta en la utilización de bases de datos a partir de las cuales se crearán indicadores numéricos que buscan establecer categorías definidas de sectores estratégicos para la generación de empleos. Dentro de este enfoque, se plantea una investigación de alcance correlacional, por cuanto se explicará y cuantificará la relación entre variables, además de que se ofrecerán predicciones del comportamiento de las mismas.



La principal fuente de información es la matriz insumo producto (MIP) elaborada por el Banco Central de Costa Rica (BCCR) para el año 2012 (BCCR, 2016), la cual es la más reciente hasta ahora publicada por dicha entidad, y la más detallada, pues cuenta con una desagregación de 128 actividades económicas⁴ (la anterior contaba con 77 actividades).

Una matriz insumo producto constituye una representación numérica de la economía en un momento dado, por consiguiente, se considera un modelo de equilibrio general estático. Su objetivo fundamental es representar la interdependencia de las industrias, de manera que las entradas de unas (insumos) son las salidas de otras (productos). Cada columna representa el valor monetario de los insumos por actividad económica, mientras que las filas determinan el valor de la producción.

El modelo de la matriz insumo producto fue formalizado por el economista de origen alemán Wassily Leontief (1906-1999), quien en 1973 recibió el Premio Nobel de Economía a propósito de la misma. Leontief, a su vez, se basó en los aportes de Francois Quesnay, León Walras y Calos Marx para la elaboración inicial de la MIP.

Adicionalmente, la MIP 2012 elaborada por el Banco Central de Costa Rica presenta una identificación parcial de actividades en regímenes “especial” o “definitivo”. No es total por cuanto existen 20 actividades para las que no se determina su régimen y que en conjunto suman el 12% de la producción de la economía y el 7% del empleo directo.

Para la estimación de sectores estratégicos en la generación de empleo, se considera estimar la generación de empleo total; es decir, la sumatoria del empleo directo y el indirecto. El dato de empleo directo se obtiene del vector de empleo de la MIP 2012; sin embargo, el cálculo de empleo indirecto requiere de un tratamiento de la misma mediante técnicas de álgebra matricial.

Siguiendo la metodología utilizada por Sánchez (2014), el primer paso consiste en estimar la matriz de coeficientes técnicos, esto es, la proporción de requerimientos que representan todas las actividades dentro de una industria determinada, o lo que es lo mismo:

$$A = \begin{pmatrix} \left(\begin{array}{ccc} a_{11} & \dots & a_{1n} \\ x_1 & & x_n \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ a_{n1} & \dots & a_{nn} \\ x_1 & & x_n \end{array} \right) \end{pmatrix} \quad (1)$$

Donde:

A =matriz de coeficientes técnicos

a_{ij} = ventas intermedias del sector i al sector j

x_j = producción del sector j

4 Si bien la codificación de la MIP parece indicar que existen 136 actividades, la agrupación de algunas de ellas hace que en la práctica sea el número indicado.



Posteriormente, se calcula la matriz de Leontief, que muestra los coeficientes técnicos de requerimientos directos e indirectos de los "j" sectores sobre los "i" sectores. La misma tiene la siguiente forma:

$$ML = (I - A)^{-1} \quad (2)$$

Donde:

ML = matriz de requerimientos técnicos de Leontief

I = matriz identidad

Seguidamente, se obtiene el vector de requerimientos de empleo directo, dividiendo el vector de empleo entre la producción de cada sector, de la siguiente manera:

$$L = \left(\frac{l_1}{x_1}, \dots, \frac{l_j}{x_j} \right) \quad (3)$$

Donde:

L = vector de requerimientos de empleo directo

l_j = personal ocupado por el sector j

x_j = producción del sector j

Luego, se procede a obtener la matriz de requerimientos directos e indirectos de empleo. Para ello, es preciso diagonalizar el vector "L" y multiplicarlo por (2), o lo que es lo mismo:

$$H = Ld * ML \quad (4)$$

Donde:

H = matriz de requerimientos directos e indirectos de empleo

Ld = matriz con la diagonalización del vector L

Finalmente, dado que las entradas de la matriz H representan los coeficientes de requerimientos directos e indirectos de empleo, se suman los coeficientes por columnas para obtener el requerimiento de empleo total para cada sector. Al multiplicar cada coeficiente por el vector de producción, es posible obtener el empleo total de cada sector "j". El empleo indirecto es la diferencia entre el empleo total estimado y el vector de empleo directo.

Por otra parte, el cálculo de la elasticidad empleo producto tiene la siguiente ecuación:

$$E_j^e = \left[\sum_{i=1}^n \left(\frac{l_i}{x_i} \right) b_{ij} \right] \frac{f_i}{L} \quad (5)$$

Donde:

E_j^e = vector de elasticidades empleo producto de los j sectores

l_i = empleo directo del sector i

x_i = producción del sector i

b_{ij} = coeficiente ij -ésimo de la matriz H calculada en (4)

f_i = demanda final del sector i

L = empleo total de la economía

Resultados

Los cálculos realizados según la metodología descrita en la sección dos señalan que las cuatro actividades que más generan empleo son: comercio; construcción de edificios; actividades de servicio de comida y bebidas; y enseñanza (ver Tabla 1 en Anexo), quienes conjuntamente explican el 29% del empleo total de la economía. El cálculo toma en cuenta tanto el empleo directo como el indirecto, ver Figura 1.



Figura 1. Costa Rica: Principales actividades económicas generadoras de empleo directo e indirecto, 2012 (# de ocupados). Fuente: elaboración propia.

Por su parte, las actividades que generan más empleo indirecto en términos de volumen son: comercio (11%); construcción de edificios (8%); actividades de servicio de comida y bebidas (6%); y elaboración y conservación de carne y embutidos de aves, de ganado vacuno y porcino y otros tipos de carne (4%).

En términos de la generación de empleo indirecto, también conviene conocer la relación empleo-directo/empleo-indirecto para determinar las actividades que más empleo indirecto generan en términos comparables, eliminando la distorsión que conlleva la



escala de producción. En este sentido, las tres actividades económicas que generan más empleos indirectos en relación con los empleos directos son: elaboración de café oro; elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal; y transporte por ferrocarril. Como muestra la Figura 2, en el caso de la elaboración de café oro, el 98% del empleo total generado es indirecto, por lo que se puede decir que por cada empleo generado al interior del sector, se generan 42 empleos en otras actividades. Un análisis detallado del empleo indirecto generado para todas las actividades económicas muestra que son las actividades de los sectores agrícolas, agroindustrial y alimentario las que más empleos indirectos generan, ver Tabla 2 del Anexo.

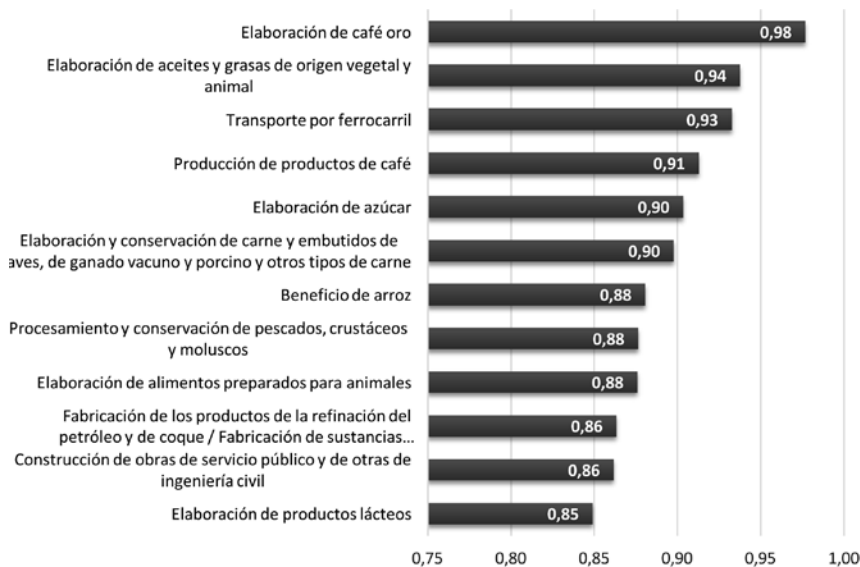


Figura 2. Costa Rica: actividades con mayor generación de empleo indirecto relativo, 2012 (proporción de empleo indirecto dentro del empleo total). Fuente: elaboración propia.

En torno a lo anterior, cabe indicar que, si bien es cierto las actividades económicas que más empleo indirecto relativo generan pueden no ser muy representativas en términos de la generación de empleo total, se consideran estratégicas por cuanto crean una gran cantidad de empleos indirectos. La razón de este comportamiento es su alto nivel de encadenamientos con otras actividades al interior de la economía.

El siguiente indicador que conviene comentar es la elasticidad empleo-producto. Este cálculo permite determinar cuánto varía el empleo en el sector “j” ante cambios exógenos en la demanda final de dicho sector “j”. Las actividades económicas con coeficientes de elasticidad más altos son: comercio (0,37), construcción de edificios (0,17), actividades de servicio de comida y bebidas (0,12), y enseñanza (0,11) (ver 1 en Anexo). Dicho resultado es coincidente con el cálculo del empleo total.



El resultado del coeficiente de elasticidad permite pronosticar cambios en el empleo ante cambios en la demanda final de producto, *ceteris paribus*. Por ejemplo, la Figura 3 muestra el cambio en el número de ocupados por sector ante un aumento de 1% en la demanda final para las 10 actividades económicas con los coeficientes más altos. De esta manera, es posible afirmar que, según la estructura económica costarricense de 2012, como resultado de un aumento de 1% en la demanda final del sector comercio, la economía es capaz de crear 7595 empleos en dicho sector.

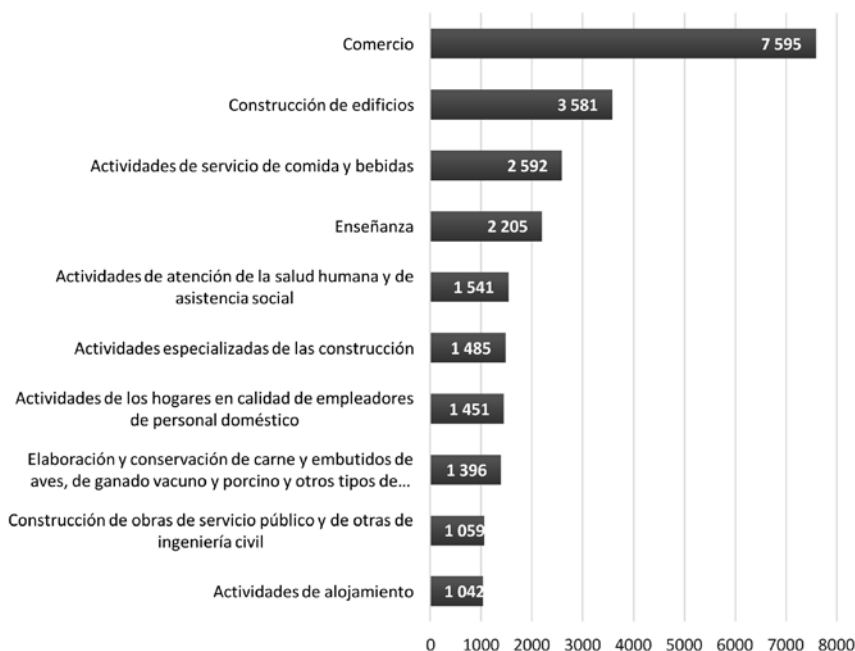


Figura 3. Costa Rica: empleos generados por un aumento de 1% en la demanda final según sector, 2012 (Número de ocupados). Fuente: elaboración propia.

Los cálculos realizados también permiten determinar cuáles son los empleos más “asequibles” para el Estado en términos de política pública; es decir, los empleos que es posible generar por la vía de un aumento en la demanda final de alguna actividad en particular. De esta manera, se desprende que las cinco actividades que más empleo generan con un menor costo en términos de estímulo de la demanda son: cultivo de frijol, cultivo de maíz, actividades de los hogares en calidad de empleadores de personal doméstico, extracción de sal y cultivo de otras hortalizas, raíces o tubérculos (ver Tabla 3 en Anexo).

Como muestra la Figura 4, el gasto público para generar un empleo por la vía del estímulo a la producción en la actividad de cultivo de frijol es de 1,2 millones de colones, mientras que para el caso de la fabricación de cuero y productos conexos excepto calzado es de 3,3 millones de colones.



Figura 4. Costa Rica: gasto por empleo generado según actividad, 2012 (millones de colones).
Fuente: elaboración propia.

Como novedad, la MIP 2012 permite empezar a analizar algunas características del empleo según sea su régimen de producción, especial o definitivo. Cabe insistir en que el análisis es parcial, por cuanto para 20 actividades no existe tal desagregación.

En torno a las 32 actividades localizadas en regímenes especiales, estas generaron 72 119 empleos directos en 2012 (3% del empleo total), siendo las más grandes generadoras de empleo directo: actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades de apoyo a las empresas; fabricación de instrumentos y suministros médicos y dentales; y actividades de consultoría en gestión financiera, recursos humanos, mercadeo, oficinas principales y afines.

Por su parte, las más importantes en términos de empleo total son: fabricación de instrumentos y suministros médicos y dentales; actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades de apoyo a las empresas, y procesamiento y conservación de frutas y vegetales. El surgimiento de las dos últimas se debe a que están más encadenadas con el resto de la economía, por lo que son capaces de generar más empleos indirectos.



En cuanto a la generación de empleo indirecto en términos comparativos (como proporción del empleo total), las actividades en regímenes especiales que más encadenadas están a la economía son: elaboración de comidas, platos preparados y otros productos alimenticios (0,92); procesamiento y conservación de pescados, crustáceos y moluscos (0,87); y actividades inmobiliarias (0,87) (ver Figura 5).

El resultado de los coeficientes de elasticidad para las actividades en regímenes especiales es coincidente con la generación de empleo total, con lo que las actividades que más generan empleo directo e indirecto de manera conjunta son las que mayor elasticidad empleo-producto presentan. Cabe agregar, que carece de sentido realizar el ejercicio del costo por empleo generado desde el punto de vista de estímulo a la demanda final por parte del gobierno costarricense, dado que las actividades económicas establecidas en regímenes especiales producen para el mercado externo.

La siguiente comparación que conviene realizar es la capacidad de generación de empleo de las actividades entre regímenes. Para ello, se utiliza la media aritmética de las 32 actividades en regímenes especiales *vis a vis* las 108 que reportan empleo en el régimen definitivo⁵. De esta manera, se tiene que, en términos generales, las actividades en régimen definitivo tienen una elasticidad empleo más alta que las de regímenes especiales (0,0210 vs 0,0038 como promedio simple). Sin embargo, los sectores en regímenes especiales presentan un 71% de empleo indirecto como porcentaje del empleo total generado, mientras que las actividades económicas en el régimen definitivo generan un 60% de empleo indirecto como porcentaje del total. Esto muestra que existe un número importante de actividades bajo el régimen definitivo que están poco encadenadas al resto de la economía⁶.

5 Existen 68 actividades que solo registran empleo en el régimen definitivo, seis actividades que solo lo tienen en regímenes especiales, 32 actividades que registran empleo en ambos regímenes y 28 para las que no se reporta empleo bajo ningún régimen.

6 En total 41 actividades económicas generan menos empleos indirectos que el promedio de la economía, lo cual implica que realizan pocas compras intermedias locales para producir sus bienes y servicios finales.





Figura 5. Costa Rica: Actividades bajo regímenes especiales con mayor generación de empleo indirecto, 2012 (proporción de empleo indirecto dentro del empleo total). Fuente: elaboración propia.

Por otra parte, si se compara el empleo directo por unidad de producto, resulta que las actividades de regímenes especiales generan 0,03 empleos por cada millón de colones producido, mientras que las del régimen definitivo, 0,06. El resultado quiere decir que, en promedio, para generar un empleo en los sectores bajo regímenes especiales es preciso una demanda final de 38 millones de colones, mientras que para las actividades en régimen definitivo, 17 millones de colones. Este resultado probablemente esté asociado a la mayor calificación y remuneración de los empleos establecidos en los regímenes especiales.

Cuando se comparan únicamente las 32 actividades que producen en ambos regímenes, los resultados son similares a los del análisis global. En primer lugar, la capacidad de generación de empleos indirectos sigue siendo más alta en las actividades en regímenes



especiales; sin embargo, cabe anotar que la diferencia se acorta, dado que el empleo indirecto de las actividades en régimen definitivo subió a 0,65.

En segundo lugar, la elasticidad empleo-producto de los sectores en regímenes especiales es menor a la de los que se acogen al régimen definitivo, 0,0038 y 0,0086, respectivamente, ver Figura 6. Finalmente, el empleo generado por unidad de producto es levemente superior cuando la actividad se establece bajo el régimen definitivo: alcanza un valor de 0,027 para las actividades en regímenes especiales y de 0,032 para las del régimen definitivo.

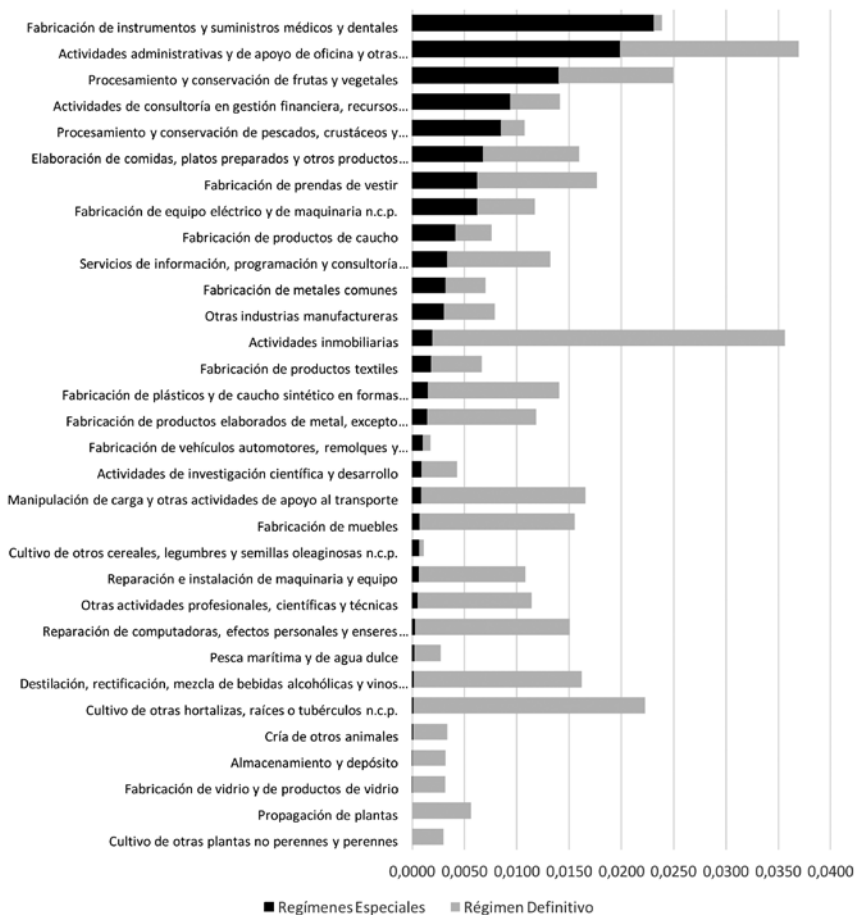


Figura 6. Costa Rica: Elasticidad empleo-producto de las 32 actividades económicas con actividad identificada en regímenes especiales, según régimen, 2012. Fuente: elaboración propia.



4. Discusión

El estudio realizado permitió identificar y jerarquizar sectores estratégicos de la economía costarricense para la generación de empleo según diferentes criterios. El ámbito estratégico de cada actividad económica se determinó considerando su volumen, su grado de generación de empleos indirectos (encadenamientos) o su costo relativo en términos de respuesta a cambios en la demanda final de producto.

Esto puede tener relevancia desde el punto de vista de la política económica, dado que permite a los hacedores de política pública identificar los sectores que más inciden en las cifras globales de empleo, facilita la focalización de políticas de promoción de empleo y la priorización del gasto público orientado a la generación de puestos de trabajo. Adicionalmente, se estimaron coeficientes que permiten pronosticar cambios en el número de empleados por actividad económica, según el grado de estímulo a la demanda final.

Como novedad de los estudios de empleo que hacen uso de la MIP, se realizó una comparación entre los regímenes de producción por actividad económica, el cual permitió determinar con precisión que las actividades en regímenes especiales tienen menor elasticidad empleo-producto y generan menos empleos por cada colón producido. A pesar de ello, el porcentaje de empleo indirecto respecto al empleo total generado por las actividades en regímenes especiales es en promedio mayor que el de todas las actividades establecidas en régimen definitivo.

Los hallazgos comentados implican que existe un amplio margen para generar empleo indirecto por parte de los sectores en regímenes especiales, así como falta de encadenamientos de numerosas actividades en régimen definitivo. Existe literatura reciente con una buena discusión sobre políticas de encadenamientos productivos y laborales; el diagnóstico para Costa Rica es que sus esfuerzos han sido débiles en comparación con los países más exitosos (Crespi, Fernández-Arias y Stein, 2014 y Salazar-Xirinachs, Nubler y Kozul-Wright, 2014).

Cabe realizar dos aclaraciones respecto a los resultados anteriormente apuntados. Primero, que las actividades han sido jerarquizadas como estratégicas tomando en cuenta únicamente la cantidad de empleos generados; no se utilizan otros criterios como el valor agregado aportado a la economía, el ingreso medio o la calidad del empleo. Segundo, se debe llamar la atención acerca de los supuestos de los modelos de insumo producto que pueden generar diferencias entre los pronósticos y los resultados de una política. Por ejemplo, los modelos asumen que las relaciones técnicas entre insumos y producción se mantienen constantes, lo cual puede que ocurra en el corto plazo pero no así en periodos más largos.

Dicha relación puede variar en función de cambios en la productividad, choques externos, entre otros. Además, los modelos suponen que siempre existen recursos ociosos en la economía, con lo que cualquier incremento productivo es factible y constante, lo cual no siempre es cierto. No obstante, los resultados y pronósticos elaborados no dejan de ser útiles en la medida en que señalan de manera certera los sectores más importantes



a considerar para la generación de empleo y la relación entre las variables de interés con alto grado de precisión.

Finalmente, cabe agregar que los resultados del estudio son en gran medida coincidentes con los de Sánchez (2014), en cuanto a los sectores con mayor potencial para la generación de empleo en términos de volumen, empleos indirectos y elasticidad. Las diferencias se pueden explicar por el grado de desagregación de los estudios, así como en el año base utilizado.



Referencias

- Banco Central de Costa Rica (2016). *Matriz simétrica de insumo-producto de la economía total por producto*. Recuperado de http://www.bccr.fi.cr/estadisticas_macro_2012/index.html
- Crespi, G., Fernández-Arias, E., & Stein, E. (Eds.). (2014). *¿Cómo repensar el desarrollo productivo? Políticas e instituciones sólidas para la transformación económica*. Recuperado de <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6634/%C2%BFC%C3%B3mo%20repensar%20el%20desarrollo%20productivo%3F%20Pol%C3%ADticas%20e%20instituciones%20s%C3%B3lidas%20para%20la%20transformaci%C3%B3n%20econ%C3%B3mica.pdf?sequence=1>
- Hernández, G., y Villalobos, C. (2016). *Diversificación de la Matriz Productiva de Costa Rica ¿Alternativa para reducir dependencia, pobreza y desigualdad?* Recuperado de <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/fesamcentral/13181.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2009). *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples*. Recuperado de <http://www.inec.go.cr/empleo>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2016). *Encuesta Continua de Empleo (ECE)*. Recuperado de: <http://www.inec.go.cr/empleo>
- Morales, R., Hernández, G., Salazar, G., & Zárate, D. (2017). *Situación del mercado laboral costarricense al tercer trimestre de 2016*. Heredia: ESEUNA. Recuperado de <https://drive.google.com/file/d/0B5ZkDQoWcO25Tk9RTFNZcjVseUU/view>
- REPRETEL. (Viernes 5 de febrero del 2016). *Faltan 8 mil informáticos en el país*. Recuperado de <http://www.repretel.com/actualidad/faltan-8-mil-informaticos-en-el-pais-18275>
- Salazar-Xirinachs, J., Nubler, I., y Kozul-Wrighth, R. (2014). *Transforming Economies: making industrial policy work for growth, jobs and development*. Recuperado de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_242878.pdf
- Sánchez, M. (2014). *Identificación de sectores económicos con alto potencial en la generación de empleo a partir de la matriz de insumo producto para Costa Rica 2011*. Recuperado de <http://studylib.es/doc/8281808/identificaci%C3%B3n-de-sectores-econ%C3%B3micos-con-alto-potencial->



ANEXO

Tabla 1.

Costa Rica. Empleo directo e indirecto (número de ocupados) y elasticidad empleo-producto, según actividad económica, 2012.

Actividad económica	Empleo directo	Empleo indirecto	Empleo total	Elasticidad
Comercio	385 516	373 962	759 478	0,365
Construcción de edificios	96 284	261 844	358 128	0,172
Actividades de servicio de comida y bebidas	74 308	184 896	259 205	0,125
Enseñanza	148 039	72 509	220 548	0,106
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	83 729	70 412	154 141	0,074
Actividades especializadas de las construcción	36 085	112 391	148 476	0,071
Actividades de los hogares en calidad de empleadores de personal doméstico	145 128	0	145 128	0,070
Elaboración y conservación de carne y embutidos de aves, de ganado vacuno y porcino y otros tipos de carne	14 275	125 356	139 631	0,067
Construcción de obras de servicio público y de otras de ingeniería civil	14 641	91 252	105 893	0,051
Actividades de alojamiento	32 182	71 999	104 181	0,050
Cría de ganado vacuno	36 781	60 989	97 770	0,047
Elaboración de café oro	2 146	90 929	93 075	0,045
Cultivo de banano	45 396	45 017	90 413	0,043
Transporte por vía marítima, aérea y de carga por carretera	25 716	57 302	83 018	0,040
Elaboración de productos lácteos	12 507	70 386	82 893	0,040
Cultivo de piña	27 103	53 807	80 910	0,039
Mantenimiento y reparación de vehículos automotores	40 599	38 460	79 059	0,038
Actividad de intermediación monetaria	28 075	49 754	77 829	0,037
Actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades de apoyo a las empresas	45 074	31 831	76 906	0,037
Actividades inmobiliarias	15 624	58 499	74 123	0,036
Cultivo de café	36 101	37 598	73 699	0,035
Administración del estado y aplicación de la política económica y social de la comunidad	34 833	37 511	72 344	0,035
Transporte de pasajeros por taxi	27 932	32 915	60 847	0,029
Elaboración de productos de panadería y tortillas	13 029	46 431	59 460	0,029
Procesamiento y conservación de frutas y vegetales	9 015	42 903	51 918	0,025
Actividades de telecomunicaciones	11 693	39 539	51 232	0,025
Fabricación de instrumentos y suministros médicos y dentales	12 323	37 388	49 711	0,024
Prestación de servicios a la comunidad en general	34 191	12 639	46 830	0,023
Cultivo de otras hortalizas, raíces o tubérculos n.c.p.	21 616	24 685	46 301	0,022



Actividad económica	Empleo directo	Empleo indirecto	Empleo total	Elasticidad
Actividades de peluquería y otros tratamientos de belleza	20 444	24 935	45 379	0,022
Transporte terrestre de pasajeros excepto taxis	18 489	25 006	43 495	0,021
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas	27 514	14 021	41 536	0,020
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	12 708	26 814	39 523	0,019
Publicidad y estudios de mercado	12 287	26 776	39 063	0,019
Elaboración de azúcar	3 773	35 291	39 063	0,019
Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal	2 414	36 259	38 673	0,019
Fabricación de prendas de vestir	15 762	20 933	36 695	0,018
Cría de pollos	6 538	29 968	36 506	0,018
Actividades de seguridad e investigación	19 415	15 785	35 200	0,017
Manipulación de carga y otras actividades de apoyo al transporte	8 727	25 683	34 410	0,017
Fabricación de papel y productos de papel	6 720	27 358	34 078	0,016
Destilación, rectificación, mezcla de bebidas alcohólicas y vinos / Elaboración de bebidas malteadas, de malta, bebidas no alcohólicas, aguas minerales, y otras aguas embotelladas / Elaboración de productos de tabaco	5 620	28 131	33 751	0,016
Elaboración de comidas, platos preparados y otros productos alimenticios	5 489	27 654	33 143	0,016
Fabricación de muebles	12 932	19 387	32 318	0,016
Reparación de computadoras, efectos personales y enseres domésticos	16 496	14 820	31 316	0,015
Actividades de empleo	26 453	3 934	30 387	0,015
Actividades de sociedades de cartera, fondos y sociedades de inversión y otras actividades de servicios financieros	5 372	24 727	30 099	0,014
Actividades de apoyo a la agricultura, la ganadería y actividades postcosecha	10 155	19 908	30 064	0,014
Actividades de consultoría en gestión financiera, recursos humanos, mercadeo, oficinas principales y afines	11 211	18 139	29 350	0,014
Fabricación de plásticos y de caucho sintético en formas primarias / Fabricación de productos de plástico	7 035	22 140	29 176	0,014
Servicios de información, programación y consultoría informática, edición de programas informáticos y afines	13 736	13 736	27 471	0,013
Actividades de impresión, edición y reproducción de grabaciones excepto de programas informáticos	11 412	15 826	27 238	0,013
Actividades jurídicas	11 119	14 909	26 027	0,013
Construcción de carreteras y vías férreas	5 288	20 476	25 764	0,012
Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	9 331	15 254	24 585	0,012
Fabricación de equipo eléctrico y de maquinaria n.c.p.	6 727	17 629	24 356	0,012
Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	13 518	10 259	23 778	0,011
Actividades de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos	8 482	15 255	23 738	0,011



Actividad económica	Empleo directo	Empleo indirecto	Empleo total	Elasticidad
Actividades limpieza general de edificios y de paisajismo	17 579	5 030	22 609	0,011
Fabricación de cemento, cal, yeso y artículos de hormigón, cemento y yeso y otros minerales no metálicos, n.c.p.	3 773	18 806	22 579	0,011
Reparación e instalación de maquinaria y equipo	6 461	16 071	22 532	0,011
Procesamiento y conservación de pescados, crustáceos y moluscos	2 756	19 571	22 327	0,011
Cultivo de caña de azúcar	4 106	18 009	22 115	0,011
Elaboración de productos de molinería, excepto arroz, y almidones y productos elaborados del almidón / Elaboración de macarrones, fideos y productos farináceos análogos	3 578	18 418	21 996	0,011
Actividades de agencias de viajes, operadores turísticos, servicios de reservas y actividades conexas	6 451	15 380	21 831	0,010
Cultivo de otras frutas, nueces y otros frutos oleaginosas	10 242	10 986	21 228	0,010
Fabricación de jabones y detergentes, preparados para limpiar y pulir, perfumes y preparados de tocador	4 366	16 233	20 598	0,010
Actividades de contabilidad, teneduría de libros, consultoría fiscal y otras actividades contables	9 730	10 087	19 817	0,010
Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales transables	6 310	13 274	19 584	0,009
Actividades postales y de mensajería	4 179	14 783	18 962	0,009
Beneficio de arroz	2 223	16 415	18 638	0,009
Actividades de asociaciones	2 817	15 772	18 589	0,009
Cultivo de palma africana (aceitera)	12 013	5 603	17 616	0,008
Actividades de alquiler y arrendamiento de activos tangibles e intangibles no financieros	6 785	10 486	17 272	0,008
Otras industrias manufactureras	4 707	11 722	16 429	0,008
Fabricación de productos de caucho	3 146	12 671	15 817	0,008
Gestión de desechos y de descontaminación	5 563	9 715	15 278	0,007
Fabricación de metales comunes	2 311	12 280	14 591	0,007
Actividades de servicios vinculados al transporte	4 449	10 137	14 586	0,007
Actividades auxiliares de servicios financieros, seguros y fondos de pensiones	4 706	9 383	14 089	0,007
Fabricación de productos textiles	4 300	9 530	13 830	0,007
Suministro de agua potable y evacuación de aguas residuales	6 089	7 182	13 271	0,006
Actividades de producción películas, videos y programas de televisión, grabación de sonido, edición de música, programación y transmisión	3 754	9 100	12 854	0,006
Producción de productos de café	1 110	11 642	12 752	0,006
Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y de productos botánicos	3 409	9 262	12 671	0,006
Cultivo de frijol	5 306	7 331	12 637	0,006



Actividad económica	Empleo directo	Empleo indirecto	Empleo total	Elasticidad
Actividad de seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto los planes de seguridad social de afiliación obligatoria	2 057	10 580	12 637	0,006
Elaboración de alimentos preparados para animales	1 552	10 962	12 514	0,006
Propagación de plantas	5 238	6 373	11 611	0,006
Fabricación de componentes y tableros electrónicos, computadoras y equipo periférico	3 480	7 746	11 226	0,005
Cultivo de arroz	3 691	7 428	11 119	0,005
Cría de cerdos	1 850	8 816	10 665	0,005
Extracción de piedra, arena y arcilla	3 540	7 105	10 645	0,005
Otras actividades de servicios n.c.p.	5 805	4 552	10 357	0,005
Cultivo de flores	3 487	5 671	9 158	0,004
Actividades de investigación científica y desarrollo	3 640	5 270	8 910	0,004
Fabricación de los productos de la refinación del petróleo y de coque / Fabricación de sustancias químicas básicas, abonos y compuestos de nitrógeno / Fabricación de otros productos químicos n.c.p. y de fibras manufacturadas	1 136	7 176	8 311	0,004
Cultivo de follajes	2 521	5 206	7 727	0,004
Fabricación de pesticidas y de otros productos químicos de uso agropecuario	1 906	5 674	7 580	0,004
Fabricación de pinturas, barnices y productos de revestimiento similares, tintas de imprenta y masillas	1 191	5 948	7 140	0,003
Acuicultura marítima y de agua dulce	1 485	5 515	7 000	0,003
Cría de otros animales	3 506	3 490	6 996	0,003
Cultivo de papa	2 318	4 375	6 693	0,003
Almacenamiento y depósito	1 715	4 883	6 598	0,003
Fabricación de vidrio y de productos de vidrio	1 056	5 510	6 566	0,003
Silvicultura y extracción de madera y caza	4 766	1 452	6 219	0,003
Fabricación de cuero y productos conexos excepto calzado	1 326	4 888	6 214	0,003
Cultivo de otras plantas no perennes y perennes	2 580	3 566	6 146	0,003
Pesca marítima y de agua dulce	2 332	3 292	5 624	0,003
Cultivo de maíz	2 017	3 438	5 456	0,003
Cultivo de plátano	3 002	2 219	5 221	0,003
Cultivo de melón	1 073	4 138	5 211	0,003
Elaboración de cacao, chocolate y productos de confitería	1 107	3 847	4 954	0,002
Cultivo de cebolla	1 890	2 722	4 612	0,002
Fabricación de productos refractarios, materiales de construcción de arcilla y de otros productos de porcelana y cerámica	1 257	2 913	4 170	0,002
Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques / Fabricación de otros tipos de equipos de transporte	1 362	2 295	3 657	0,002



Actividad económica	Empleo directo	Empleo indirecto	Empleo total	Elasticidad
Cultivo de sandía	1 054	2 388	3 441	0,002
Actividades veterinarias	1 273	2 129	3 402	0,002
Fabricación de productos de electrónica y de óptica	994	2 234	3 229	0,002
Cultivo de chayote	1 746	1 463	3 210	0,002
Fabricación de calzado	956	1 827	2 783	0,001
Actividades de planes de seguridad social de afiliación obligatoria	563	2 069	2 632	0,001
Cultivo de otros cereales, legumbres y semillas oleaginosas n.c.p.	1 030	1 293	2 323	0,001
Actividades de funerales y actividades conexas	506	889	1 395	0,001
Actividades de lavado y secado limpieza de prendas de tela y de piel	507	493	1 000	0,000
Explotación de otras minas y canteras n.c.p.	300	568	867	0,000
Transporte por ferrocarril	16	222	238	0,000
Extracción de sal	85	21	106	0,000



Tabla 2.

Costa Rica: Generación de empleo indirecto según actividad económica, primer cuartil 2012. (Porcentaje del empleo indirecto dentro del empleo total)

Actividad Económica	% empleo indirecto
Elaboración de café oro	98%
Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal	94%
Transporte por ferrocarril	93%
Producción de productos de café	91%
Elaboración de azúcar	90%
Elaboración y conservación de carne y embutidos de aves, de ganado vacuno y porcino y otros tipos de carne	90%
Beneficio de arroz	88%
Procesamiento y conservación de pescados, crustáceos y moluscos	88%
Elaboración de alimentos preparados para animales	88%
Fabricación de los productos de la refinación del petróleo y de coque / Fabricación de sustancias químicas básicas, abonos y compuestos de nitrógeno / Fabricación de otros productos químicos n.c.p. y de fibras manufacturadas	86%
Construcción de obras de servicio público y de otras de ingeniería civil	86%
Elaboración de productos lácteos	85%
Actividades de asociaciones	85%
Fabricación de metales comunes	84%
Fabricación de vidrio y de productos de vidrio	84%
Elaboración de productos de molinería, excepto arroz, y almidones y productos elaborados del almidón / Elaboración de macarrones, fideos y productos farináceos análogos	84%
Actividad de seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto los planes de seguridad social de afiliación obligatoria	84%
Elaboración de comidas, platos preparados y otros productos alimenticios	83%
Destilación, rectificación, mezcla de bebidas alcohólicas y vinos / Elaboración de bebidas malteadas, de malta, bebidas no alcohólicas, aguas minerales, y otras aguas embotelladas / Elaboración de productos de tabaco	83%
Fabricación de pinturas, barnices y productos de revestimiento similares, tintas de imprenta y masillas	83%
Fabricación de cemento, cal, yeso y artículos de hormigón, cemento y yeso y otros minerales no metálicos, n.c.p.	83%
Cría de cerdos	83%
Procesamiento y conservación de frutas y vegetales	83%
Actividades de sociedades de cartera, fondos y sociedades de inversión y otras actividades de servicios financieros	82%
Cría de pollos	82%
Cultivo de caña de azúcar	81%



Tabla 3.

Costa Rica: Costo por empleo generado según actividad, primer cuartil, 2012 (millones de colones)

Actividad económica	Costo por empleo generado
Cultivo de frijol	1,2
Cultivo de maíz	1,3
Actividades de los hogares en calidad de empleadores de personal doméstico	1,9
Extracción de sal	2,1
Cultivo de otras hortalizas, raíces o tubérculos n.c.p.	2,2
Cultivo de café	2,5
Cultivo de papa	2,8
Cría de otros animales	2,8
Reparación de computadoras, efectos personales y enseres domésticos	3,0
Elaboración de café oro	3,1
Cultivo de otras frutas, nueces y otros frutos oleaginosas	3,1
Cultivo de plátano	3,2
Cultivo de follajes	3,3
Fabricación de cuero y productos conexos excepto calzado	3,3
Cultivo de flores	3,4
Cultivo de otras plantas no perennes y perennes	3,4
Cultivo de cebolla	3,5
Explotación de otras minas y canteras n.c.p.	3,5
Actividades de empleo	3,6
Cría de ganado vacuno	3,7
Actividades de peluquería y otros tratamientos de belleza	3,9
Fabricación de calzado	3,9
Cultivo de sandía	4,0
Actividades de servicio de comida y bebidas	4,0
Pesca marítima y de agua dulce	4,1
Cultivo de caña de azúcar	4,1
Cría de pollos	4,2



UNA APROXIMACIÓN AL ESTUDIO DE LOS CONSUMOS FINANCIARIZADOS DE LOS SECTORES POPULARES DE BUENOS AIRES, ARGENTINA¹

AN APPROACH TO THE STUDY OF FINANCIAL CONSUMPTION IN THE LOW-INCOME SECTORS OF BUENOS AIRES, ARGENTINA

Renato Mauricio Fumero²

Iara Nadina Hadad³

Resumen

En el presente artículo proponemos un abordaje sobre los consumos financierizados de los sectores populares en Argentina. Como han destacado múltiples trabajos realizados en diferentes países latinoamericanos, el estudio de este fenómeno, reciente y muy extendido, exige poner en suspenso algunos de los lugares comunes que han fundamentado la caracterización de la vida económica de los sectores populares. Proponemos aquí algunas direcciones teóricas para repensar estos consumos y presentamos el análisis de los resultados de una investigación, aún en curso, sobre consumo y endeudamiento en sectores populares del área metropolitana de Buenos Aires.

Palabras claves: consumo; finanzas; sectores populares; economía popular.

Doi: <http://dx.doi.org/10.15359/eys.22-52.3>

Fecha de recepción: 16-02-2017. Fechas de reenvíos: 24-03-2017, 29-05-2017, 14-07-2017, 18-07-2017, 21-08-2017, 01-09-2017. Aceptado el 05-09-2017. Publicado el 11-09-2017.

- 1 Investigación realizada con el auspicio del Centro de Investigaciones Socio-Económicas de Buenos Aires (CISBA), actualmente denominado Centro de Estudios Económicos y Sociales, perteneciente al Banco de la Provincia de Buenos Aires. Proyecto: Hacia una economía de los sectores populares: Desafíos conceptuales y políticos. El trabajo de campo se realizó entre los años 2013 y 2014 en distintos partidos de la provincia de Buenos Aires, Argentina.
- 2 Sociólogo, Investigador, Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)/ Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES), Universidad Nacional de San Martín (UNSAM), Buenos Aires, Argentina. Correo electrónico: rmfenidaes@gmail.com
- 3 Socióloga, Investigadora, Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES), Universidad Nacional de San Martín (UNSAM), Buenos Aires Argentina. Correo electrónico: hadadiara@gmail.com



Abstract

An approach is proposed on the study of financial consumption in the low-income sectors of Argentina. As mentioned in multiple research studies conducted in different Latin American countries, the study of this recent and widespread phenomenon demands to highlight some of the common places that have caused the characterization of the economic life of the popular sectors. We propose some theoretical guidelines to reconsider such consumption and analyze the results of our still ongoing investigation regarding consumption and indebtedness in the lower sectors of the metropolitan area of Buenos Aires.

Keywords: consumption; finance; popular sectors; popular economy.

Introducción

Si bien el concepto de “financiarización” se presenta amplio e impreciso, su eventual falta de rigurosidad permite englobar abordajes y análisis que privilegian diversos aspectos, dimensiones, escalas y metodologías. A propósito de esto, Van der Zwan (2014) ha elaborado un estado del arte sobre la noción de financiarización (*financialization*) en la que destaca tres enfoques. Uno de ellos consiste en entender la financiarización como régimen de acumulación; el otro refiere a los cambios en las organizaciones y en la gestión corporativa moderna y, por último, un tercer acercamiento se centra en las experiencias de las finanzas al nivel de las prácticas de los sujetos. En líneas generales, podríamos decir que interrogar el concepto de financiarización apunta a elaborar nuevas categorías y herramientas conceptuales que ayuden a entender las transformaciones del capitalismo contemporáneo. En particular, Epstein (2005) propone entender por financiarización las transformaciones del capitalismo mundial en términos de globalización financiera y, con ello, la expansión e intromisión de las finanzas en todos los ámbitos de la vida social.

En este trabajo nos proponemos analizar las modalidades específicas que adquiere la financiarización de los consumos de los sectores populares en la Argentina actual. Los procesos de creciente financiarización a través de los cuales se genera una parte significativa de las prácticas económicas cotidianas de las personas constituyen una dimensión compleja y central a la hora de comprender las actuales formas de consumo de los distintos sectores sociales; entre ellos, las clases populares. Tanto a nivel local como regional, diversos estudios han señalado la importancia de analizar las redes monetarias que tejen las economías y los presupuestos domésticos de los grupos sociales de menores recursos (Roig, 2015; Figueiro, 2013; Wilkis, 2013, 2014; Hornes, 2014; Müller, 2009; Villarreal, 2004; Ossandón, 2011; Ossandón, Ariztía, Barros y Peralta, 2012; entre otros). Estos trabajos han buscado dar cuenta del grado de monetización en el que se inscriben las prácticas y relaciones sociales del universo popular, muchas veces invisibilizado por abordajes centrados en la economía de la pobreza, la subsistencia, la exclusión y la informalidad.



Nuestra reflexión se inscribe en los últimos años, correspondientes al amplio período de gobiernos kirchneristas (2003-2015), en los que el consumo interno y masivo fue considerado pilar del crecimiento económico. Los datos del Banco Central de la República Argentina (BCRA) señalan que durante estos años el grueso del stock total de crédito otorgado a empleados en relación de dependencia se ha compuesto de préstamos personales y con tarjeta de crédito, quedando en segundo lugar los prendarios y representando los créditos hipotecarios apenas un 10% (Bercovich, 2016)⁴. Esta recomposición del mercado de crédito implicó una diversificación y segmentación de la oferta crediticia que de la mano de determinadas políticas públicas propulsó el consumo y endeudamiento de los sectores de menores ingresos, tradicionalmente no bancarizados pero sí alcanzados por estructuras financieras no reguladas por la autoridad monetaria⁵. Marcando un paralelismo con lo que sucedía en los sectores medios, para el año 2009, una encuesta del BCRA constataba que dentro del “top five” de productos ofrecidos a los sectores bajos por las entidades financieras no reguladas⁶ se encontraban los siguientes: préstamos personales (57%), préstamos de bajo monto (54%), tarjeta de crédito (28%), microcréditos (17%), caja de ahorro (10%).

En el marco de esta coyuntura, cabe preguntarse: ¿en qué condiciones se realiza ese consumo?, ¿a través de qué medios?, ¿a qué costos? En términos analíticos, el consumo deviene una puerta de entrada para reconstruir las especificidades de las economías populares en sus vinculaciones con las características que presentan los sectores más dinámicos de la economía capitalista. La financiarización —entendida como el uso de tarjetas de compra, tarjetas de crédito y créditos personales— es un indicador del modo en que *lo financiero* se conecta con *lo popular*⁷. A la vez, no es posible comprender o dimensionar las implicancias sociales y políticas de la ampliación del consumo sin posar la mirada sobre las particularidades que asumen las economías populares e informales.

4 Tomando a la familia asalariada promedio como parámetro, durante los gobiernos de Néstor y Cristina Kirchner el endeudamiento osciló entre un sueldo y medio (2003 y 2004) y dos sueldos (2008, 2014 y 2015), con picos máximos de 2,2 sueldos (2007 y 2013).

5 A la expansión de la oferta crediticia en manos de entidades financieras reguladas y no reguladas por el BCRA a partir del año 2003 hay que agregar la batería de políticas públicas impulsadas desde el Estado (reconversión de planes sociales en contraprestaciones monetarias, AUH, etc.) que tendieron a incentivar el consumo interno en un escenario de reconfiguración del mundo del trabajo; escenario caracterizado por la consolidación de formas autogestivas y cooperativas de anclaje territorial y producción a pequeña escala.

6 La muestra de entidades financieras no reguladas construida en la investigación se componía de 25 cooperativas de crédito, 55 asociaciones mutuales, 3 financieras, 11 entidades de microfinanzas y 18 tarjetas de crédito no bancarias.

7 La reconfiguración del crédito hacia la banca personal es un fenómeno que no solo se manifiesta en el sistema financiero argentino, sino a nivel mundial, y que va acompañado de una gran rentabilidad en la medida en que —en comparación con otras categorías—, se trata de préstamos de corto plazo, menores montos y mayor interés; todo lo cual redundando en un menor riesgo para los inversores y las entidades oferentes. Por otra parte, cabe destacar que el crédito a las familias se canaliza a través de oferentes de diversa categoría. Así, es posible distinguir entre (i) entidades enmarcadas en la Ley de Entidades Financieras (bancos, cajas de crédito y otras compañías financieras), (ii) compañías de crédito al consumo no enmarcadas en dicha ley y, por lo tanto, no reguladas por el Banco Central ni por otro organismo de control interviniente en el sistema financiero, (iii) cooperativas y asociaciones mutuales, y (iv) tiendas comerciales minoristas. Un rasgo distintivo del segmento de crédito al consumo es que varios de los principales bancos argentinos de capital privado mantienen el control accionario de compañías especializadas en consumo (empresas emisoras de tarjetas de crédito, compañías financieras, compañías de microfinanzas, entre otros). (Balzarotti y Anastasi, 2013).



Investigaciones regionales como la de Cielo y Antequera (2012), en Bolivia, o las de Giraldo (2013), en Colombia, advierten sobre las múltiples relaciones no lineales que vinculan la materialidad de los espacios de la economía popular con la totalidad social y la economía general.

En efecto, la economía popular como fenómeno social engloba un sinnfín de prácticas y lógicas que no se desarrollan por fuera del “mercado” o en contra del capitalismo, sino en sus pliegues e intersticios (Figueiro, 2016). Numerosas investigaciones han evidenciado las múltiples conexiones entre la formalidad e informalidad, la legalidad e ilegalidad, lo local e internacional, lo mercantil y lo personal, que atraviesan las formas laborales, las economías domésticas y las prácticas de consumo y gasto que se configuran en el universo popular (Wilkie y Roig, 2015; Müller, 2014; Gago, 2012, 2013; entre otros).

En la primera sección de este trabajo presentamos algunas de las ideas principales que orientan teóricamente nuestra investigación. Sostenemos que el análisis de las prácticas de consumo financiarizado ofrece un vía de acceso fundamental para pensar la economía popular desde un punto de vista renovado. En la segunda sección presentamos el análisis de los resultados parciales de la investigación empírica⁸ de la que estamos participando. La primera que, con un enfoque cuantitativo, interpela los consumos financiarizados de los sectores populares en la Argentina, desde una perspectiva atenta a los desarrollos recientes de la sociología económica en la región. Acompañamos el análisis de estos datos con algunas hipótesis que pretenden proyectar una posible agenda de investigación futura.

Sección primera: algunas ideas en torno a los consumos financiarizados de los sectores populares

Sobre la economía popular

La definición de la *economía popular* dependió durante mucho tiempo, fundamentalmente, del modo en que fue pensada su integración (funcional o no funcional) al régimen de acumulación capitalista (Chena, 2017). La reflexión en torno a la pobreza, primero, y en torno a la exclusión social (Kessler, 2014), luego, sirvió como criterio de demarcación para definir las prácticas y los actores que formaban parte de aquella región de la economía que se caracterizó como “informal”.

El desarrollo de la categoría “informalidad” ha permitido, en diferentes momentos históricos, caracterizar a la economía popular, por oposición a la “economía formal”, a partir de fenómenos tales como los bajos ingresos, la precariedad laboral, la escasa productividad y la falta de innovación. Este tipo de perspectiva condujo mayormente a postergar el análisis detallado de algunas de las prácticas e instituciones económicas de los sectores populares. El estudio de los consumos y de la vida financiera de estos sectores, por caso, ha merecido mucha menor atención que el estudio de sus ingresos y su actividad laboral.

8 Los datos producidos surgen del proyecto “Hacia una economía de los sectores populares: Desafíos conceptuales y políticos”, llevado adelante por el equipo de trabajo del Centro de Estudios Económicos y Sociales, perteneciente al Banco de la Provincia de Buenos Aires.



La perspectiva teórica que fundamenta nuestra indagación sobre los consumos financierizados de los sectores populares fija un punto de partida alternativo para pensar la economía popular, que no se apoya en la oposición dicotómica entre economía formal e informal. Proponemos pensar la economía popular en la intersección de dos órdenes de interrogación complementarios. En este sentido, la economía popular se considera:

- I) Como una posición objetivada dentro de la estructura social a partir del sistema de precios (Roig, 2017).
- II) Como una serie de prácticas sociales que producen formas específicas, institucionales y subjetivas de participar en la trama social de intercambios económicos.

La apuesta teórica que se plantea desde esta línea de trabajo es descubrir a través del estudio de las prácticas e instituciones específicas, las tramas fiscales, financieras, laborales y de consumo que condicionan el posicionamiento estructural (Ibíd.) y la construcción subjetiva de los colectivos estudiados al interior de sociedades marcadamente desiguales. Los ingresos percibidos y la inclusión fiscal⁹ no deben ser analizados al margen de los costos financieros, las modalidades de consumo y los precios relativos que afrontan los sectores populares.

Sobre los consumos financierizados como clave interpretativa

En particular, sostenemos que el estudio de los consumos y de la vida financiera contribuye fundamentalmente a la comprensión actual de los sectores populares. El consumo puede transformarse en una puerta de entrada para reconstruir las especificidades de la economía popular, estudiar las relaciones que mantiene con los otros sectores de la economía y descubrir la fisonomía local del capitalismo contemporáneo. Al mismo tiempo, los consumos permiten vislumbrar la trama financiera de la que participan los sectores populares. Consideramos que es necesario preguntarse, entonces, en qué condiciones (qué, dónde y cuándo), a través de qué medios y a qué costos consumen estos sectores.

Si bien la preocupación por el consumo ha estado muy presente en los debates sobre la situación económica argentina reciente, en términos de problemática social muchas veces quedó subordinado a la interrogación sobre el “poder de compra” del ingreso, que aparece como la dimensión más confiable para evaluar el bienestar social. Desde este punto de vista, la atención sobre los sectores populares queda fuertemente determinada a partir de la presunción de que ellos comprometen, en mayor medida y de modo más urgente, sus consumos a la satisfacción de sus necesidades básicas. Es decir, un agente que, en principio, no gestiona excedentes ni participa de circuitos financieros que no estén ligados a la subsistencia. Al fin y al cabo, ¿quién le prestaría dinero a quien no tiene capacidad de ahorro? y ¿cómo sería capaz de prestar dinero este a otros si todo su dinero está comprometido en los consumos básicos?

9 Giraldo (2017) coincide en remarcar que los trabajadores de la economía popular se encuentran por fuera del contrato social que se expresa por medio de la fiscalidad; es decir, de aquellas garantías y prestaciones sociales ofrecidas por el Estado a cambio del pago de impuestos o tributos.



Estos presupuestos, formulados originalmente como principios explicativos, tienden habitualmente a convertirse, a partir de una serie de deslizamientos, en los puntos de apoyo valorativos de una consideración moral sobre los usos que los sectores populares hacen del dinero. Específicamente, fundamentan juicios normativos que cuestionan las decisiones de consumo que estos adoptan. Los gastos que los sectores populares orientan al consumo de bienes no básicos son juzgados como “irracionales” (Figueiro, 2013) o moralmente “reprobables” (Wilkis, 2013).

En términos teóricos, no advertir la necesidad de pensar la gestión y destrucción de excedentes (Bataille, 2008) como una dimensión central –y lógicamente autónoma– para pensar el consumo, limita la posibilidad de comprender la vida económica de los sectores populares. El consumo es una práctica social compleja que tiene una dinámica autónoma. De hecho, el consumo avanza sobre las fronteras de los ingresos y se proyecta en formas de endeudamiento que responden a racionalidades refractarias a la “formalización económica” (Polanyi, 1976). Surge, entonces, la necesidad de dislocar los marcos preconcebidos que pretenden regir teórica y moralmente las articulaciones entre consumo, ingreso, ahorro y deuda, y avanzar en enlaces empíricamente fundamentados entre estas nociones; algo no solo demandado para el caso de los sectores populares, claramente.

La financiarización de los consumos populares puede ser rastreada en una serie de prácticas que muestran como “lo popular” participa de las tramas financieras: uso de tarjetas de compra, tarjetas de crédito y créditos personales, además de acceso a préstamos de dinero y de tarjetas entre familiares y amigos. Ahondar en ello resulta necesario para comprender el sentido que hoy tiene hablar de “economía popular”, debido, al menos, a dos motivos: por un lado, porque los vínculos financieros muestran formas particulares en que se configura la existencia económica de los sectores populares; por otro lado, porque estos vínculos financieros también expresan rasgos del funcionamiento sistémico de las finanzas en el conjunto de la economía. Estudiar el modo en que se realizan los consumos en la economía popular permite, en suma, dar cuenta de las formas de dominación que trama el sector financiero y de las estrategias sociales frente a estas (De Certeau, 1996), así como también, finalmente, permite caracterizar la posición estructural que ocupan los sectores populares. Las condiciones asimétricas, a través de las cuales los sectores populares acceden a las mediaciones financieras y a los intercambios comerciales, convergen para determinar estructuralmente la singularidad de la economía popular frente a otros sectores de la sociedad (por ejemplo, las clases medias).

Sección segunda: la investigación y sus resultados

Análisis de los datos preliminares

Hace apenas 25 años, cuando Deleuze (1995) proclamaba al “hombre endeudado” como figura subjetiva de las sociedades contemporáneas, aun pensaba que tres cuartas partes de la humanidad seguirían siendo “demasiado pobres para endeudarlas...” (p. 283). Recientemente, siguiendo la misma estela de pensamiento, Lazzarato (2013) consideró la relación deudor-acreedor como la forma contemporánea de la lucha de clases.



Podríamos imaginar que entre estas dos referencias media un salto epocal: el desarrollo del capitalismo financiero como régimen global de acumulación.

Como exponen diversos trabajos¹⁰, este proceso se ha manifestado como un ciclo de transformaciones a escala latinoamericana. El proceso de masificación del consumo a crédito ha implicado tanto la extensión y fortalecimiento de prácticas y saberes institucionales preexistentes como el desarrollo de instituciones nuevas. Por instituciones no nos referimos exclusivamente a las instancias legalmente reconocidas como tales (tarjetas de crédito, créditos al consumo, etc.), sino también a aquellas no formalizadas que operan simultáneamente –de manera integrada o paralela– al sistema legalmente sancionado (por ejemplo, los préstamos monetarios entre familiares y amigos, las estrategias familiares para acceder al sistema de crédito, etc.). Es en relación con esta estructura de financiamiento que las prácticas concretas de consumo financiarizado de los sectores populares en la región adquieren su significado específico.

Los datos que presentamos a continuación surgen de la encuesta desarrollada dentro del proyecto “Hacia una economía de los sectores populares: Desafíos conceptuales y políticos” por el Centro de Investigaciones Socio-económicas de Buenos Aires (CISBA), y que hemos aplicado entre noviembre de 2013 y finales de 2014 en diferentes partidos de la provincia de Buenos Aires¹¹. Este proyecto participa de una agenda teórica común con los estudios regionales anteriormente mencionados. En particular, comparte con trabajos etnográficos, como los de Wilkis (2013, 2014) y Figueiro (2010, 2013), una serie de interrogantes y diagnósticos sobre la vida económica de los sectores populares pero, a diferencia de ellos, avanza en la construcción de una ambiciosa investigación cuantitativa.

La encuesta buscó relevar los consumos financiarizados de los sujetos interrogados, quienes, por sus características sociodemográficas, permiten inducir resultados más generales sobre la economía popular. Se buscó conocer el tipo de artículo, la forma de pago y las prácticas e instituciones financieras involucradas en estas transacciones. También se indagó sobre el nivel y tipo¹² de ingresos que percibe esta población para poder ofrecer una caracterización más precisa de ella y del impacto que sobre su economía tiene el acceso a créditos o préstamos para el consumo.

Dividimos en dos secciones el análisis de los datos producidos. En la primera presentamos los datos referidos a los bienes y a la modalidad de pago; en la segunda avanzamos en la caracterización de las formas de financiación específicas.

10 Sólo a modo de ejemplo y sin ánimo de exhaustividad, podemos mencionar a Ossadón (2011), Ossadón et al. (2012), Barros (2009), para el caso chileno; Kumar (2004) y Müller (2009), para el caso brasileño; Villarreal (2004), para el caso mexicano; Wilkis (2014), D’Onnofrio (2008) y Figueiro (2010), para el argentino; entre tantos otros.

11 Bella Vista, Berisso, Florencio Varela, General Rodríguez, La Plata, Lanús, Lomas de Zamora, Malvinas Argentinas, Máximo Paz, Moreno, Quilmes y Tigre son algunos de los lugares que han sido visitados.

12 Aunque se trabajó con una población que es cooperativista y tiene un ingreso homogéneo, los trabajos adicionales comúnmente llamados “changas” y los programas sociales como la Asignación Universal por Hijo (AUH) redundan ingresos totales diferentes.



Datos referidos a los bienes y a la modalidad de pago

Los datos producidos corresponden a 282 consumos de bienes y servicios no básicos. En términos sociodemográficos, la población encuestada se compone –en mayor medida– de trabajadores cooperativistas que integran el programa Argentina Trabaja¹³.

Como muestra la Tabla 1, las compras de electrodomésticos, ropa, celulares y muebles representan el 77% de los consumos recogidos. Solo los electrodomésticos representan el 41%, y la ropa el 18% del total. Tomando este grupo de bienes es interesante observar que no todos ellos son adquiridos en la misma medida recurriendo a planes de cuotas. Así, se observa que mientras que el 76,5% de las compras de electrodomésticos se hicieron en cuotas, en el caso de la ropa estas se emplearon en el 54% de los casos; y en cuanto a los celulares y los muebles, estos alcanzaron, respectivamente, al 57% y al 68% de los casos.

Tabla 1.

Adquisición de bienes y servicios no básicos y, relativos a cada uno, pago en cuotas

Producto	Porcentaje - Consumos	Porcentaje - Pagado en cuotas
Electrodomésticos	41%	77%
Ropa	18%	54%
Celular	10%	57%
Muebles	8%	68%
Otro	7%	71%
Materiales para construcción	4%	42%
Computadora	3%	63%
Fiestas (15 y matrimonio)	3%	13%
Moto	3%	50%
Entierros	1%	0%
Total general	100%	

Fuente: elaboración propia con base en la encuesta aplicada, Cisba. 2013-2014.

En términos de evaluar la extensión de los consumos financiarizados, estos datos y los restantes exhibidos muestran una participación elevada de la población analizada en estructuras de financiamiento. Con excepción de las categorías “Fiestas (15 y matrimonio)” y “Materiales de construcción”, donde los valores son inferiores, y de “Entierros”, donde no se registraron pagos en cuotas, para el resto de las categorías los consumos realizados en

¹³ El programa Argentina Trabaja, desarrollado por el Estado Nacional en relación con los gobiernos municipales, contaba, al momento de realizar la encuesta, con aproximadamente 150.000 inscritos en la provincia de Buenos Aires. El programa tiene como destinatarios a personas de hogares en situación de alta vulnerabilidad social y que no cuentan con otro ingreso proveniente de algún trabajo registrado, pensión u otro plan social. La mayoría de los beneficiarios (58,7%) estaba en un rango de edad que iba desde los 25 a los 49 años, mientras que el 25,5% tenía entre 18 y 24 años. Solo el 19% de los titulares había completado la educación formal.



cuotas son en todos los casos superiores a la mitad del total relativo. Estos datos permiten afirmar una proposición que podría resultar contraintuitiva. Muestran que en dos de los ámbitos que requieren mayores erogaciones—como son las fiestas y los entierros— los pagos en cuotas son ostensiblemente menos frecuentes (13% y 0%, respectivamente) que en consumos menos onerosos (por ejemplo, ropa). Las cuotas no aparecen como el destino necesario de los consumos más costosos, sino como un sistema del que participa cierto tipo de comercios que no necesariamente es el mismo en todos los sectores sociales. Del total de los consumos relevados, el 71% ha sido realizado a crédito, mientras que el 28% al contado. Distribución que, como vemos, no depende necesariamente del valor de los bienes en cuestión.

La canasta de consumos de los sectores populares exhibe una heterogeneidad de costos radical cuando se la contrasta con la de otros sectores sociales. Los bienes comercializados en La Salada (o en otras saladitas) (Gago, 2012) o en productos alimenticios circulan dentro de la economía popular a precios más accesibles (Roig, 2017). Los nuevos consumos de electrodomésticos, sin embargo, en relación con los presupuestos mensuales y a la inestabilidad laboral, presentan un diferencial de costos altísimo (Ibíd.). En relación con este punto, nuestra intención es mostrar que la presencia desigual de las formas de financiamiento en las diferentes áreas de consumo de la economía popular no responde inmediatamente a los precios de los bienes en cuestión. Tomando este dato en forma aislada, sería posible afirmar que, para el caso de los sectores populares, los servicios (funerarios, fiestas, etc.) parecieran aún menos integrados a redes de financiamiento respecto de la oferta de bienes, especialmente tecnológicos.

Resulta necesario avanzar en el estudio del funcionamiento de las diferentes áreas de consumo de los sectores populares para entenderlas en su especificidad. Observamos, por ejemplo, que en momentos de recorte de los ingresos¹⁴ algunos encuestados comenzaban a endeudarse para comprar alimentos, lo que invita a incorporar fluctuaciones temporales. Observamos, asimismo, que algunos de los bienes adquiridos no se ofrecerían para el pago al contado, sino solo en cuotas, lo que exige relativizar la consideración sobre las formas de pago¹⁵.

Caracterización de las formas de financiación específicas

Los datos recogidos hasta el momento sobre consumo nos permiten evaluar la incidencia y las modalidades que adopta la financiarización para el caso de los consumos de los sectores populares. Por ejemplo, de la extensión de las redes de asistencia financiera entre familiares, amigos y vecinos nos habla el hecho de que casi un tercio de los encuestados (31%) dijo prestar regularmente dinero a amigos o familiares. Este dato, que podría merecer diferentes ponderaciones, se torna particularmente elocuente cuando se lo contrasta con el modo en que el pensamiento económico obtura la posibilidad de

14 A inicios de 2014 se hizo sentir la falta de actualización de los montos percibidos por los cooperativistas en relación con la inflación.

15 Figueiro señala que “La precariedad laboral y la informalidad es “castigada” mediante recargos, tasas de interés muy superiores a la de los bancos o, en los casos extremos, directamente la exclusión en el acceso a ciertos bienes”. (2010, p.422).



gestión de excedentes para estos sectores. Entre quienes prestan dinero, el 51% dice prestar hasta \$200, el 32% presta entre \$201 y \$400 y el 17% restante presta más de \$400. La presencia de excedentes dentro del grupo analizado nos invita a especular a propósito de categorías y lógicas que instan a desacoplar aquello que el pensamiento económico ha enlazado, y a pensar que la lógica que gobierna el ahorro y la lógica que gobierna el consumo no son equivalentes ni complementarias, en la medida en que no están determinadas de igual forma por el ingreso.

Por otra parte, es posible perfilar algunas características estandarizadas de las formas de financiamiento a la que tiene acceso la población encuestada en sus consumos:

En el 97% de los consumos las cuotas son mensuales. En este sentido, es relevante recordar que la población analizada recibe la mayor parte de sus ingresos (59% no tiene otro trabajo) también en forma mensual (tanto el programa Argentina Trabaja como la Asignación Universal por Hijo se abonan mensualmente).

Tabla 2.

Modalidad temporal de los planes de cuotas de los bienes y servicios no básicos adquiridos

Rango del plan de cuotas (# de cuotas)*	Porcentaje
Hasta 3	11%
Entre 3 y 6	29%
Entre 7 y 11	11%
12	37%
Entre 13 y 17	3%
Más de 18	9%
Total	100%

Nota: * De 15 productos no saben o no responden el número de cuotas.

Fuente: elaboración propia con base en la encuesta aplicada, Cisba. 2013-2014.

En cuanto a la duración de los planes de cuotas, como muestra la Tabla 2, encontramos que el 29% de los consumos analizados se realizaron en planes de 4 a 6 cuotas y el 37% en planes de 12 cuotas, lo cual emparenta estos sistemas con la estructura de financiamiento más extendida en el resto de la sociedad argentina, donde los plazos estándares son los de 3, 6 y 12 cuotas mensuales. No hemos podido discriminar de qué modo y en qué medida la oferta de este tipo de planes de cuotas se vincula con los planes de financiamiento del consumo promovidos por el gobierno nacional para estimular de demanda interna.



Tabla 3.

Monto de las cuotas de los bienes y servicios no básicos adquiridos en cuotas

Rango del monto de las cuotas en pesos*	Porcentaje
Menos de 100	6%
Entre 101 y 300	43%
Entre 301 a 500	35%
Entre 501 y 700	9%
Entre 701 y 1000	6%
Mayor de 1000	2%
Total	100%

Nota: *de 9 productos no saben o no responde el valor de la cuota.

Fuente: elaboración propia con base en la encuesta aplicada, Cisba, 2013-2014.

Por otro lado, cuando observamos los montos de las cuotas pagadas también se advierten ciertas regularidades. En el 78% de los consumos analizados los encuestados pagan cuotas de entre \$101 y \$500, como se aprecia en la Tabla 3. El 43% pagó cuotas de entre \$101 y \$300 y el 35% de entre \$301 y \$500. Solamente el 17% pagó cuotas de más de \$501 y tan solo el 6% pagó cuotas de menos de \$100. El monto de estas cuotas, por sí mismo, da una idea del universo de bienes a los que la población que estamos estudiando tiene acceso.

Considérese que en 2014 los ingresos percibidos por los beneficiarios del programa Argentina Trabaja; es decir, la población estudiada, eran de \$2.000; en 2015, pasaron a ser de \$2.600 y, recientemente, en 2016 representan un monto de \$3.120. Para tener una referencia más abarcativa referida al valor de las cuotas pagadas por estos bienes, puede considerarse que en enero del año 2014 el Salario Mínimo Vital y Móvil¹⁶ era de \$3.600, y en septiembre del mismo año alcanzó los \$4.400, fecha para la cual el dólar estaba comercializándose a \$8,33 para la compra y en \$8,41 para la venta.

El análisis de las fuentes de crédito para estos consumos ofrece datos importantes para tratar de caracterizar la estructura de financiamiento que se encuentra actualmente operando. Del total de los consumos, como se exhibe en la Tabla 4, tres de cada cuatro fueron financiados por los mismos locales de electrodomésticos y por las tarjetas de crédito. Este dato ofrece una imagen contundente respecto de la institucionalización de la financiarización en los sectores populares. Por sí mismo bastaría para contestar a los imaginarios sociales que asocian la estructura de consumos de este grupo con esquemas altamente informales, personales o, en el peor de los casos, irracionales y anómicos.

16 El Salario Mínimo Vital y Móvil es el piso salarial que conviene en establecer dentro del Consejo Nacional de Empleo, la Productividad y el Salario (conocido popularmente como “Consejo del Salario”, el gobierno nacional, los sindicatos y las cámaras empresariales. Su fijación está establecida en el texto constitucional, en el artículo 14 bis.



Tabla 4.

Persona o entidad dueña de la deuda contraída en la adquisición del bien o servicio no básico pagado en cuotas

¿Con quién se endeudó?	Porcentaje
El banco	1%
Financiera	2%
Con tarjeta de crédito	17%
Con tarjeta de crédito no bancaria	1%
Negocios de electrodomésticos	58%
Un familiar o amigo	2%
Un prestamista	2%
No identificado	2%
Otro	12%
NS/NR	4%
Total general	100%

Fuente: elaboración propia con base en la encuesta aplicada, Cisba, 2013-2014.

Ahora bien, cabe destacar que el 58% de los consumos analizados fue financiado directamente por los locales de electrodomésticos donde se compraron los productos (mientras que solo el 17% del total fue financiado por las tarjetas de crédito). Este dato habilita una agenda de investigación para pensar la forma específica en que se construye el sujeto endeudado popular en relación con las casas de electrodomésticos, que no constituyen un espacio de consumo homogéneo. Como ha advertido Wilkis (2014), el funcionamiento financiero de las grandes cadenas de electrodomésticos y de los locales barriales del rubro ubicados se distingue drásticamente; mientras que los primeros ofrecen instrumentos formales de crédito, los segundos diseñan sus propias estrategias e instrumentos informales. Un estudio de las formas de producción subjetiva del sujeto endeudado popular en nuestro país debería poder explicar la articulación que durante los últimos años se ha dado en torno al rubro electrodomésticos, entre exigencias de distinción, estructuras de financiamiento y políticas públicas de estímulo al consumo.

Aunque en términos comparativos pueda parecer poco importante, en sí misma la presencia de las tarjetas de crédito en los consumos de los sectores populares es también un dato fundamental reciente, y cuya incidencia puede proyectarse que será cada vez más importante¹⁷. El avance de las tarjetas como instrumento financiero quizás constituya el dato más significativo en función de argumentar la hipótesis con la que iniciamos esta sección, respecto de considerar la financiarización de los sectores populares como la consecuencia de una mutación estructural en el desarrollo del capitalismo. Wilkis (2014) ha señalado que "(...) las tarjetas de crédito ya no portan su tradicional signo

17 Barros (2009) ha ofrecido datos certeros sobre la expansión del acceso a tarjetas de crédito en Chile. Para el caso Argentino aún falta un estudio similar.



distintivo de clase: se han vuelto plebeyas” (p. 233). Esta afirmación ha sido corroborada por estudios realizados en otros países de la región¹⁸.

Los datos procesados sobre el monto de la tasa de interés que paga la población analizada ofrecen los resultados más preocupantes de nuestro estudio. Del análisis de 81 consumos registrados surge que los encuestados han debido afrontar créditos con tasas de interés promedio del 89%; más allá incluso del 57% que había observado Figueiro (2010), en un estudio sobre el financiamiento ofrecido por casas de electrodomésticos e instituciones que ofrecen préstamos inmediatos. Se trata de una diferencia sustancial con la que afrontan otros sectores sociales que pueden financiar sus consumos al 0% de interés anual o con tasas que no van más allá del 20%. Una situación especialmente gravosa en función de las formas de financiamiento a las que acceden los sectores populares, ya que “tienen incorporado la obligación de pago de deudas, sin que puedan negociar o tener derechos protegidos” (Roig, 2017, p. 90).

Tabla 5.

Uso de tarjeta de crédito en los consumos

Usa tarjeta de crédito	Porcentaje
No	68%
Sí	25%
NS/NR	7%
Total	100%

Fuente: elaboración propia con base en la encuesta aplicada, Cisba, 2013-2014.

Tabla 6.

Titularidad de la tarjeta de crédito utilizada en los consumos

De quién es la tarjeta	Porcentaje
Propia	27%
Familiar	53%
Tarjeta extensión de un tercero	13%
NS/NR	7%
Total	100%

Fuente: elaboración propia con base en la encuesta aplicada, Cisba, 2013-2014.

Como se aprecia en la Tabla 5, de las 183 personas consultadas solo el 25 % ha afirmado utilizar tarjeta de crédito. De este porcentaje, como muestra la Tabla 6, más de la mitad (el 53%) ha manifestado que la tarjeta pertenece a un familiar. Estos préstamos hablan de cierta mutualización del dinero dentro del hogar (Weber, 2005) que, como fue evidenciado en el caso chileno (Ossandón et al., 2012), articulan “circuitos comerciales” (Zelizer, 2005). Apenas el 27 % de los consultados confirmó ser titular de la misma y el restante 13 % corresponde a quienes poseen extensión de una tarjeta perteneciente a

18 Véase para el caso de Chile, Montero y Tarzijan (2010), Barros (2009) y Ossandón et al. (2012). Para el caso brasilero puede consultarse Kumar (2004).



un tercero. De igual modo, los créditos personales no siempre se obtienen a “nombre propio”, sino que es usual gestionarlo a nombre de algún pariente. En efecto, del total de los consumos en cuotas que hemos relevado (178 sobre una base de 282¹⁹), constatamos que solo el 50% es titular formalmente del instrumento financiero. Es decir, a través del uso de la propia tarjeta de crédito (siendo titular) o de un crédito personal solicitado y ofrecido por el comercio.

Si contemplamos esta práctica de préstamos de tarjetas de crédito junto al dato exhibido al inicio de esta sección referido a los préstamos de dinero entre familiares y amigos (el 31% de los entrevistados declaró prestar dinero y el 54 % de estos dijo prestarlo a familiares), es posible comenzar a reconstruir la escala doméstica de las tramas de financiamiento de la economía popular, la cual requiere aun de un estudio atento a sus dinámicas y formas de jerarquización específica. Wilkis (2014) remarca que en la socialización de los instrumentos también se produce la “socialización de las deudas” (p. 246) entre los miembros del hogar, con el fin de sostener la reproducción material. Haciendo hincapié en la dinámica familiar, advierte que es la familia en su conjunto la que se endeuda o, en otras palabras, la que gestiona las deudas existentes en el presupuesto doméstico. Pero esta consideración pareciera no atender a los modos en que al interior de las familias se construyen roles subjetivos jerárquica y funcionalmente diferentes. Es decir, quien puede obtener un crédito o prestar una tarjeta de crédito ocupa una posición en la economía popular diferente de quien requiere de la asistencia de aquel para poder acceder a los consumos. Las estrategias financieras familiares se constituyen como corolario de las formas de acceso al crédito. A este respecto, el acceso de las mujeres al crédito (a través de una tarjeta o crédito personal) es un hecho que no puede separarse del entrecruzamiento de dos fenómenos: la extensión del mercado del crédito y la política social (Wilkis, 2014). Del total de personas encuestadas, el 66% corresponde a mujeres, de las cuales el 52% recibe la AUH. Esta transferencia monetaria condicionada, a diferencia del ingreso social por trabajo recibido en el marco del programa Argentina Trabaja, ha sido señalada como sustituto válido de documentos de identificación económica (Laferté, 2014). Efectivamente, la Asignación Universal por Hijo (AUH) es ampliamente utilizada como “garantía económica” para acceder a un crédito o a una tarjeta.

Conclusión

Este artículo ha intentado realizar un aporte a la comprensión de la fisonomía e incidencia de los consumos financiarizados de los sectores populares. En este sentido, los datos analizados han buscado confirmar la apuesta formulada al inicio de este trabajo: los consumos financiarizados ofrecen una perspectiva analítica renovada para pensar la economía popular. Decíamos que confiábamos en que el modo de producir esta aproximación consistía en proponer una doble inscripción, estructural y subjetiva, de las prácticas e instituciones sociales analizadas. Ahora bien, en líneas generales, los resultados alcanzados ofrecen una caracterización precisa de los consumos financiarizados de los sectores populares:

19 Tomando como base los 282 consumos analizados, es posible afirmar que el 63 por ciento ha sido realizado a crédito, mientras el 33.3 por ciento, al contado. Los electrodomésticos, ropa, celulares y muebles son los bienes mayormente adquiridos en cuotas, pero también “aunque en mucha menor medida”, al contado.



- Son consumos orientados mayormente a la adquisición de productos electrónicos y, en menor medida, de ropa; dos áreas que el Estado nacional estimuló particularmente durante los años estudiados, a través de planes de financiamiento que alcanzaban las prácticas formalizadas de consumos
- Son consumos que, a través de los sistemas de financiamiento utilizados, muestran la penetración que tienen en la economía popular los negocios de electrodomésticos y las tarjetas de crédito
- Son consumos que revelan la existencia de una vida financiera de la economía popular cuya singularidad surge del modo en que se traman en ella prácticas e instituciones generales (tarjetas de crédito, créditos al consumo, etc.) con prácticas e instituciones específicas (préstamos de dinero y tarjetas de crédito entre familiares).
- Son consumos que, de este modo, nos colocan en situación de explorar el funcionamiento de las economías domésticas de los sectores populares y, específicamente, el modo en que los ingresos y los consumos afectan la configuración de las familias.
- Son consumos, finalmente, que dan cuenta de la existencia de un fenómeno social extendido y teóricamente desafiante. Al mismo tiempo, estos consumos alertan sobre la necesidad de políticas públicas orientadas que impidan que sus participantes se vean afectados por situaciones abusivas (por ejemplo, en la fijación de los precios o condiciones de financiamiento).

En términos estructurales, el trabajo aporta datos precisos y circunstanciados para profundizar el análisis de la inscripción específica de los sectores populares en las tramas financieras y de consumo. El tipo de bienes y las modalidades de financiamiento y, especialmente, la magnitud de las tasas de interés, recortan, a través de los consumos, a un sujeto social particular. Complementan aquellos datos el estudio de las prácticas que animan una vida financiera que reescribe las condiciones formales impuestas por las tarjetas de crédito y los negocios que ofrecen compras en cuotas. Hemos tratado de orientar la indagación sobre este aspecto, en dirección a la pregunta por el tipo de subjetividad que producen estas prácticas. Explícitamente, el análisis realizado se ofrece como un ejercicio reflexivo que deja abiertas interrogantes que intentaremos responder en el futuro.



Referencias

- Balzarotti, V. y Anastasi, A. (2013). ¿La competencia por deudores recién incorporados perjudica el acceso al crédito? Análisis en un contexto de alto riesgo y baja bancarización. *Ensayos Económicos*, (69), 101-149. Recuperado de <http://www.bcra.gov.ar/Institucional/Resumen.asp?id=250&prevPage=1>
- Barros, P. (2009) ¿Tres cuotas, precio contado? Observaciones sobre el endeudamiento de los chilenos". En: Fuentes, C. (Ed.). *Chile 2008: Percepciones y actitudes sociales. 4º Informe de Encuesta Nacional UDP*. Recuperado de <http://www.icso.cl/images/documentos/encuestas-udp/2008/informe.pdf>
- Bataille, G. (2008). *La conjuración sagrada. Ensayos 1929-1939*. Buenos Aires, Argentina: Adriana Hidalgo Editora. Recuperado de <https://andre69999.files.wordpress.com/2012/03/bataille-georges-la-conjuracion-sagrada-ensayos-1929-19391.pdf>
- Bercovich, A. (2016). Endeudar al soberano. *Revista Crisis*, (27), 10-12. Recuperado de <http://www.revistacrisis.com.ar/notas/endeudar-al-soberano>
- Chena, P. (2017). La economía popular y sus relaciones fundantes. En E. Pérsico et. al, *Economía Popular: Los desafíos del trabajo sin patrón* (pp. 41-62). Buenos Aires, Argentina: Colihue. Recuperado de <https://www.boutiquedelibro.com.ar/9789876843119/Econom%C3%ADa+Popular++Los+Desaf%C3%ADos+Del+Trabajo+Sin+Patr%C3%B3n/>
- Cielo, C. y Antequera, N. (2012). Ciudad sin Fronteras: La multilocalidad rural urbana en Bolivia. *Eutopía*, (3), 11-29. Recuperado de <file:///E:/Descargas/Dialnet-ciudadSinFronteraLaMultilocalidadUrbanoruralEnBoli-5040170.pdf>
- De Certeau, M. (1996). *Invenición de lo cotidiano I. Artes de hacer*. Recuperado de https://books.google.co.cr/books/about/La_Inveni%C3%B3n_de_lo_cotidiano.html?hl=es&id=iKqK5OfkLnUC&redir_esc=y
- Deleuze, G. (1995). *Conversaciones 1972-1990*. Valencia, España: Pre-Textos (trad. José Luis Pardo). Recuperado de <http://bibliotecaparaalapersona-epimeleia.com/greenstone/collect/libros1/index/assoc/HASHa26a.dir/doc.pdf>
- D'Onofrio, F. (2008) *Crédito al consumo tras la crisis: el boom del consumer finance en Argentina* (tesis de Licenciatura). Argentina: Universidad Nacional de Mar del Plata. Recuperado de http://nulan.mdp.edu.ar/634/1/donofrio_f.pdf
- Epstein, G. (Ed.) (2005). *Financialization and the World Economy*. Recuperado de https://books.google.co.cr/books/about/Financialization_and_the_World_Economy.html?id=fZnQf2lBO4YC&redir_esc=y
- Figueiro, P. (2010). Disponer las prácticas. Consumo, crédito y ahorro en un asentamiento del Gran Buenos Aires. *Civitas - Revista de Ciências Sociais*, 10 (3), 410-429. Recuperado de <http://revistaseletronicas.pucrs.br/ojs/index.php/civitas/article/view/8339>
- Figueiro, P. (2013). *Lógicas sociales del consumo. El gasto improductivo en un asentamiento bonaerense*. Recuperado de https://books.google.co.cr/books/about/L%C3%B3gicas_sociales_del_consumo.html?id=Ph23oQEACAAJ&redir_esc=y
- Figueiro, P. (2016). El sujeto Actual. *Revista Márgenes*, (3). Recuperado de <http://www.unsam.edu.ar/margenes/?p=940>
- Gago, V. (2012). La Salada, ¿un caso de globalización desde abajo? *Revista Nueva Sociedad*, (241). Recuperado de <http://nuso.org/articulo/la-salada-un-caso-de-globalizacion-desde-abajo-territorio-de-una-nueva-economia-politica-transnacional/>



- Gago, V. (13 de octubre del 2013). El consumo como marca de época. *Le Monde Diplomatique*. Recuperado de <http://anarquiacionada.blogspot.com/2013/11/el-consumo-popular-como-marca-de-epoca.html>
- Giraldo, C. (2013). *Política Social Contemporánea en América Latina. Entre el asistencialismo y el mercado*. Recuperado de https://books.google.co.cr/books/about/Pol%C3%ADtica_social_contempor%C3%A1nea_en_Am%C3%A9rica.html?id=HVQTnQEACAAJ&redir_esc=y
- Giraldo, C. (2017) Los sectores populares en Colombia: Excluidos del contrato social. En E. Pérsico et. al, *Economía Popular: Los desafíos del trabajo sin patrón* (pp. 191-199). Buenos Aires, Argentina: Colihue. Recuperado de <https://www.boutiquedellibro.com.ar/9789876843119/Econom%C3%ADa+Popular++Los+Desaf%C3%ADos+Del+Trabajo+Sin+Patr%C3%B3n/>
- Hornes, M. (2014). Transferencias condicionadas y sentidos plurales: el dinero estatal en la economía de los hogares argentinos. *Revista Antípoda*, (18), 61-83. Doi: <https://doi.org/10.7440/antipoda18.2014.04>
- Kessler, G. (2014). *Controversias sobre la desigualdad. Argentina, 2003-2013*. Buenos Aires, Argentina: Fondo de Cultura Económica. Recuperado de <https://es.scribd.com/doc/257828162/Controversias-sobre-la-desigualdad-pdf>
- Kumar, A. (Coord.). (2004), *Brasil: acesso a serviços financeiros*. Recuperado de http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=5487
- Laferté, G. (2014). Economic Identification: A contribution to a Comparative Socio-History of Credit Market. *Economic Sociology*, 15(3), 5-11. Recuperado de <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/156034/1/vol15-no03-a2.pdf>
- Lazzarato, M. (2013). *La fábrica del hombre endeudado. Ensayo sobre la condición neoliberal*. Buenos Aires: Amorrortu. Recuperado de <https://es.scribd.com/doc/212583321/Lazzarato-Maurizio-La-Fabrica-Del-Hombre-Endeudado-Completo-Smallpdf-com>
- Montero, J.P. & Tarziján, J. (2010). *El Éxito de las Casas Comerciales en Chile: ¿Regulación o Buena Gestión?* (Documento de Trabajo, 565). Recuperado del sitio web del Banco Central de Chile: <http://si2.bcentral.cl/public/pdf/documentos-trabajo/pdf/dtbc565.pdf>
- Müller, L. (2009). Então, eu fui à luta! Repensando as representações e práticas econômicas de grupos populares a partir de uma trajetória de ascensão social. *Política/Sociedade*, 8(15), 147-172. Doi: <https://doi.org/10.5007/2175-7984.2009v8n15p145>
- Müller, L. (2014). Negotiating debts and gifts: financialization policies and the economic experiences of low-income social groups in Brazil. *Vibrant: Virtual Brazilian Anthropology*, 11(1), 191-221. Doi: <https://doi.org/10.1590/S1809-43412014000100007>
- Ossandón, J. (Ed.) (2011). *Destapando la Caja Negra. Sociologías de los créditos de consumo en Chile*. Recuperado de <http://www.icso.cl/wp-content/uploads/2012/01/Destapando-la-Caja-Negra-Sociolog%C3%ADa-de-los-Cr%C3%A9ditos-de-Consumo-Editado-por-Jos%C3%A9-Ossand%C3%B3n-Enero-2012.pdf>
- Ossandón, J., Ariztía, T., Barros, M. & Peralta, C. (2012). *The Economy of the Quota: The Financial Ecologies and Commercial Circuits of Retail Credit Cards in Santiago, Chile*. Recuperado de <http://blog.imtfti.uci.edu/2012/11/the-economy-of-quota-financial.html>
- Polanyi, K. (1976). El sistema económico como proceso institucionalizado. En M. Godelier (Comp.), *Antropología y economía* (pp. 155-178). Recuperado de <https://www.casadellibro.com/libro-antropologia-y-economia/9788433906069/289628>
- Roig, A. (2017). Financiarización y derechos de los trabajadores de la economía popular. En E. Pérsico et. al, *Economía Popular: Los desafíos del trabajo sin patrón* (pp. 87-102). Buenos Aires, Argentina: Colihue. Recuperado de <https://www.boutiquedellibro.com.ar/9789876843119/Econom%C3%ADa+Popular++Los+Desaf%C3%ADos+Del+Trabajo+Sin+Patr%C3%B3n/>



- Roig, A. (2015). Separar de sí, separar para sí: las prácticas de ahorro domésticas en sectores populares urbanos argentinos. En A. Wilkis y A. Roig (Eds.), *El laberinto de la moneda y las finanzas* (pp.195-210). Buenos Aires, Argentina: Biblos. Recuperado de <https://www.waldhuter.com.ar/libreria/Papel/9789876913966/EL+LABERINTO+DE+LA+MONEDA+Y+LAS+FINANZAS>
- Van Der Zwan, N. (2014). Making sense of financialization. *Socio-economic Review*, 12 (1), 99-129. Doi: <https://doi.org/10.1093/ser/mwt020>
- Villarreal, M. (Comp.) (2004). *Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado, ahorro y prestado en las finanzas cotidianas*. Recuperado de <https://www.amazon.com.mx/antropologia-credito-prestado-finanzas-cotidianas/dp/9707014822>
- Weber, F. (2005). *Le sang, le nom, le quotidien. Une sociologie de la parenté pratique*. París, Francia: Aux Lieux D'être. Recuperado de <https://lhomme.revues.org/3030>
- Wilgis, A. (2013). *Las sospechas del dinero. Moral y economía en el mundo popular*. Recuperado de <http://www.planetadelibros.com.ar/las-sospechas-del-dinero-libro-132258.html>
- Wilgis, A. (2014). Sociología del crédito y economía de las clases populares. *Revista Mexicana de Sociología*, 76 (2), 225-252. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32130485004>
- Wilgis, A. y Roig, A. (Eds.). (2015). *El laberinto de la moneda y las finanzas*. Buenos Aires, Argentina: Biblos. Recuperado de <http://www.marcialpons.es/libros/el-laberinto-de-la-moneda-y-las-finanzas/9789876913966/>
- Zelizer, V. (2005). Circuits within capitalism. En V. Nee; R. Swedberg (Eds.), *The economic sociology of capitalism*. Recuperado de <http://press.princeton.edu/titles/7995.html>



IDENTIFICACIÓN DE FACTORES QUE AFECTAN LAS INDUSTRIAS INDIVIDUALES

IDENTIFICATION OF FACTORS AFFECTING INDIVIDUAL INDUSTRIES

Maryam Sadat Mirzadeh¹

Yashar Salamzadeh²

Aidin Salamzadeh³

Resumen

En el mundo moderno de hoy, el alto conocimiento y la tecnología se están convirtiendo rápidamente en una ventaja competitiva. Las industrias individuales son consideradas como uno de los sectores clave en la industria del país. Clasificar los factores que afectan a este tipo de industrias nos hace estar más familiarizados con su efectividad y, por tanto, tomar acciones para mejorarlos en las empresas basadas en el conocimiento. Con el fin de alcanzar este objetivo, tras revisar las investigaciones que se han realizado en el área de industrias individuales, a través del método de campo y utilizando un cuestionario aplicado por el investigador, el presente estudio investiga y clasifica los factores que afectan al establecimiento de estas industrias.

En cuanto a su finalidad, se trata de una investigación aplicada, y en términos de recogida de datos, se considera una encuesta descriptiva. Utilizando el método censal se recolectaron 60 cuestionarios. Los factores efectivos se clasificaron utilizando el software SPSS y técnica TOPSIS.

Los resultados de este estudio sugieren que los factores de contenido ocupan el primer lugar y los factores contextuales y estructurales, el segundo y tercer lugar, respectivamente. Por lo tanto, se recomienda a ejecutivos y gerentes en industrias individuales enriquecer las normas de empresa conjunta y los valores y creencias dominantes en las empresas basadas en el conocimiento, con el fin de lograr el crecimiento y el desarrollo de este tipo de industrias.

Doi: <http://dx.doi.org/10.15359/eyes.22-52.4>

Fecha de recepción: 19-02-2017. Fechas de reenvíos: 23-02-2017, 06-03-2017, 26-06-2017, 27-06-2017, 31-07-2017, 02-08-2017. Aceptado el 04-08-2017. Publicado el 18-10-2017.

- 1 MA, Farabi Institute of Higher Education, Mehrshahr, Iran. E-mail: mirzadeh.mba93@gmail.com
- 2 Senior Lecturer, Farabi Institute of Higher Education, Mehrshahr, Iran. E-mail: yasharsalamzadeh@gmail.com
- 3 PhD researcher, Faculty of Entrepreneurship, University of Tehran, Tehran, Iran. E-mail: salamzadeh@ut.ac.ir



Palabras clave: Industrias únicas; Industrias basadas en el conocimiento; Política industrial; Clasificación; TOPSIS

Abstract

High knowledge and technology are rapidly becoming a competitive advantage in today's world. Individual industries are considered one of the key sectors in the country's industry. Ranking the factors that affect these industries makes us more familiar with their effectiveness and helps us take actions to improve such factors in knowledge-based companies. Consequently, based on previous research studies on Individual Industries, field observations, and a questionnaire prepared by the researchers, the current study explores and classifies the factors affecting the establishment of these industries.

Regarding its purpose, this is an applied research, and regarding data collection, it is a descriptive survey. Using purposive sampling, 60 questionnaires were collected and effective factors were classified applying the SPSS software and the TOPSIS technique.

This study suggests that content factors are ranked first place, while contextual and structural factors are ranked second and third, respectively. Therefore, executives and managers in single industries are recommended to strengthen joint enterprise norms and dominant values and beliefs in knowledge-based companies in order to help the growth and development of single industries.

Keywords: Single Industries; Knowledge-Based Industries; Industrial Policy; Ranking; TOPSIS.

1. Introduction

The general definition of knowledge includes factors of creation, dissemination and development of the information. Using technology, analytic tools, as well as human knowledge and intelligence as programs to increase productivity of the firms, the application of knowledge in the production of economic products is becoming pervasive (Gorji & Alipourian, 2011; Khajeheian, 2016). Many companies have recognized the activities associated with high-tech technologies and invested on them. Using single industries leads to an increase in global competitiveness, reducing production costs or improving productivity. Thus, manufacturers in single industries have to move fast and accurate in implicating technologies (Law, 2010). High-tech industries are considered as an essential part of the economy. For instance, about 12% of all the jobs in the US economy are related to high technologies, and their productivity is approximately equivalent to 23%. Despite the economic recession and failure encountered by all parts of the economy, high-tech industries still act as proactively against recession. Currently, 52.6% of total employment in the US is dedicated to high-tech industries (Wolf & Terrell, 2016). In the knowledge-based companies, managing decision-making and planning strategic plans



are shaped based on their knowledge (Salamzadeh, Kesim & Salamzadeh, 2016). In fact, the success and failure of the projects in such companies depends on the coordination of the knowledge management and organization's strategies, current and future actions and evaluating their status. The objectives and expectations related to production and efficiency of such companies will then be clear through their knowledge strategy. In fact, capabilities of knowledge-based companies will increase through relying on knowledge (Cabrita, Cruz-Machado & Cabrita, 2013).

Creating and implementing technological innovations through increasing living standards, employment rate, productivity, and competition plays an important role in the economic development of companies (Sadeghi, Azar & Rad, 2012; Khajeheian & Tadayoni, 2016). A large share of the recent growth in the US belongs to single or service industries in which single technology-based services are frequently used. Moreover, information and communication technology is rapidly developing and growing around the world. However, to survive in this competition, attention should be paid to the status of single industries, industrial policies, statement of the role of competitors and market (Crandall & Jackson, 2011). Innovation policy includes growth of software platforms, which requires proper combination of cross-functional and multi-disciplinary policies across diverse fields, such as education, research, finance and public procurement through science, technology and innovation policies.

Industrial policy is defined as a concept against economic structural change. Industrial policy, which is generally defined by governments, leads any country to achieve sustainable industry. However, there is always a possible gap between what is designed and what is done. Then, an analysis, which investigates the mismatch between design and implementation of policies, on the one hand, and interaction of these factors, on the other hand, can be very helpful (Lo & Wu, 2014). Strong industrial policies and careful, creative and knowledge based planning as well as new and knowledge-based industries increase the competitive status in the market and industry (Battaglia, 2014; Dhéret & Morosi, 2014). In other words, industrial policy is defined as a special role in the manufacturing sector, particularly as a source of productivity growth, innovation, learning and flexibility (Gambarotto, Bolisani & Scarso, 2011; Chang, Andreoni & Kuan, 2013; Elia, Petti, & Sarcina, 2016). First of all, this study investigates the factors influencing the status of single industries and, then, it ranks these factors and determines the status of single industries.

2. Literature Review

Organizational Knowledge Hypotheses

Organizational knowledge leads to activities including the creation, storage, sharing and exploitation in the organization. Management decisions are made based on tactical and organizational knowledge. The organizations can increase flexibility and adaptability in business context and focus on activities aimed at productivity (Chang et al., 2013).



The Main Elements Of The Single Industries' Strategies

The followings includes new strategies related to single industries: (i) Priority will be given to value creation and quality of life, (ii) creating a network for data transfer, (iii) pace of innovation in the industry, (iv) creating innovative ideas, and (v) creating transparency and participation in administrative affairs (Federal Ministry of Education and Research, 2014).

Characteristics Of Knowledge-Based Industries

Characteristics of knowledge-based industries are as follows: knowledge-based industries promote industrial development and increases generated revenue consciously that these higher earnings will be inclusive and sustainable; in addition to the economic growth, due to their technological capabilities, knowledge-based industries will improve and change their structure. Knowledge-based industries would diversify products, increase the rate of growth, adjust production volatility and reduce them and, in fact, knowledge-based industries provide political tools for technology, innovation and product development nationwide. Experts of knowledge-based companies are individuals with high level of knowledge, skills and abilities. In contrast, competition rules and the market approaches could be educated and gained wherever it is needed. Rather than skills on the job, skills of the profession are of importance in meeting standards of skills, and they will be benefited from flexible and up to date standards (Hawkins, Rudy & Wallace, 2002).

Role Of Training On The Establishment Of Single Industries

Training of human resources is one of the factors affecting the establishment of the single industries. Emerging economy in the industry with the help of science-based high-tech is considered as a key to the economic development. Skills acquired by manpower, training and its use in the technology of the industry leads industrial manufacturing capabilities to have fundamental differences and distinctions and would be considered as a competitive advantage for country's industry (Hatakenaka, 2015). Companies that do not utilize high-tech industries, employers who do not teach their employees and managers and do not invest on high-tech industries, will release their production with lower quality, often been in the traditional form, and the value of social enterprise will be greatly reduced.

Role of government in the establishment of the status of single industries

The governments play a constructive role in improving and establishing the status of single industries in industrial policy. They are obliged to make policy in order to control inflation and promote the employment. Single industries are considered as a major stimulus in monetary and fiscal policies in industrial countries. Conservative measures were taken with regard to the growth of industries and promoting the high-tech products including tax cut for these industries. Tax cuts will reduce production costs, thus will have a positive impact on aggregate demand, market share and increasing efficiency. In addition to establishing and legislating facilitating laws to improve the performance of knowledge-based industries, the governments are obliged to support them as well.



Knowledge-based companies need governmental support from the phase of production of high-tech products to the phase of completion and realization of the ultimate goals, which may be prolonged (Deutch, 2005).

Role of information and communication infrastructures in the establishment of the status of single industries

Information and communication infrastructures are among factors in the establishment of the single industries in the industrial policies. The purpose and need for these infrastructures in single industries are as follows: in order to develop at the national level, the company is obliged to eliminate the challenges of the information age to ensuring the ease of promotion of information and resources among different company's sectors; as a result, the company's information will update. The company requires strong infrastructure in order to encourage national products and manufacturing components of information and communications technologies, creating and developing strong information technologies infrastructures across the country and creating a competitive advantage in the market in order to empowerment of human resources with new technology (Matthew, Joro & Manasseh, 2015).

Elements of the success of knowledge-based companies

The following elements have an impact on the success of single industries and the use of high technologies: corporate culture that leads to the successful use and implementation of these technologies, commitment of senior managers in the successful implementation of the single industries, involvement of employees, employees training, performing teamwork, empowering a group which are involved in performing, appropriate information and communication infrastructures, performance measurement, determining performance measurement criteria and knowledge-based structure (Heaidari, Moghimi & Khanifar, 2011). In terms of efficiency, are at a higher level in comparison with their counterparts who use less technology than manufacturing companies, which deal with high-tech industries. Research activities in these companies are far ahead; research and development units are more active.

In fact, knowledge-based companies are idea-driven and could have commercial activities based on created ideas and be competitive. In classification of industries according to various spheres of technology four areas are mentioned; high-tech industries, industries with higher technology than the average, industries with lower technology than the average, low-tech industries. This study will look ahead to high-tech industries. Chen (2012), in a study entitled "Varying significance of influencing factors in developing high-tech industries", mentioned the most important factors in the development of single industries as follows; the most powerful factors are the development of investment and academic institutions and the government in US and in China, respectively. Careful planning and execution also can be regarded as another influential factor. In the 21st century, single industries' clusters have arisen in several categories including companies with single industries, technology parks, science cities, regions with the processing of single technologies (Chen, 2012).



Sharabi, Arian & Simonovich (2012) in a study entitled “Factors affecting the development of high-tech visuals and government sectors’ staff” have investigated the different single industries in public and private companies: (i) Criteria of meeting the objectives: with regard to high-tech industries, private organizations only consider economic issues, while in the government agencies consensus to reach an agreement among people are considered as well, (ii) Degree of activity and the value of the level: the simple activity and confirmation of the limited value exists in a private organization, while in government agencies complex and based on values activities serving different groups of sometimes conflicting exists, (iii) Law: Private organizations are not limited to a particular law framework, while government agencies should act within the framework of law, (iv) Auditing: private organizations are being less audited, while government agencies are audited several times by different groups, (v) Political affiliations: there is no political affiliation in a private organization, while there is strongly exists in government agencies (Sharabi et al., 2012).

Cloodt, Hagedoorn & Van Kranenburg (2006), in a study entitled “Mergers and acquisitions: Their effect on the innovative performance of companies in high-tech industries”, concluded that development in a multi-sectorial context can be considered as an alternative for single industries such as aerospace, defense, computers, office machinery, electronics and communication. However, since this performance is innovative, if all the required technologies are not taught this development will have a damaging effect on the company’s activities and organizational procedures (Cloodt et al, 2006). Industry in companies with high-tech industry includes advanced production technologies, communication services and software and services related to the computer (Chathoth, 2005).

Tan and Leewongcharoen (2005), in a study entitled “Factors contributing to IT industry success in developing countries: The case of Thailand”, consider availability of skilled workforce professionals to encourage foreign investors to set up single industries in a country to be useful. Chen (2012), in a study entitled “Investigating the value of investments in the industrial technology based on multi factors of dynamic model”, explain that to move towards the development of knowledge-based companies three factors of high-tech industries, compressed technology industries and capital-intensive industries (R & D) are needed. Capital-intensive industries and research and development units need high capital and high financial support, and increase of the efficiency of these investments to the market should be determined before the investment. The growth of high-tech industries is higher in the mature phase comparing with the growth phase and this reflects the effect of life cycle in the stock prices.

3. Research methodology

3.1. Research objectives

This study is of philosophy of positivism. The approach, according to its philosophy, is inductive. Through examining the hypothesis and research questions according to the observations and results of questionnaires, the subject is analyzed and the results are extracted in this approach. Given that the descriptive goal of this study is to rate and



determine the factors affecting the status of single industries in industrial policy, inductive approach and strategy is a case study. Since the description and the determination of ranking of factors that affect the status of single industries in industrial policy are examined, the method used in this research is descriptive-survey. According to the mentioned purposes, this study is applied and according to the nature and method of research is divination-correlational. Library and field data collection methods will be included. The main purpose is to determine the rating and ranking of the factors that affect the status of single industries in industrial policies.

1.2. Statistical population

The population of this study includes the employees of the Oil Exploration Company, a subset of Iranian National Oil Company, located in Tehran province (central office). The Oil Exploration Company is active in the upstream sector of the oil industry in technical fields and exploration services such as providing geophysical services and studies, design and capturing seismic data processing, interpret and explain the seismic data, compression magnetic tapes, providing technical, exploration, and drilling of oil wells.

1.3. Statistical sampling

Statistical sampling of the Oil Exploration Company's employees is done. It includes staff of quality control unit, research and development unit, middle managers, engineers and technicians. Purposive sampling method was used. The criteria was as follows: (i) To have more than five years of experience, (ii) To have a relevant graduate degree, (iii) To have at least five years of managerial experience, and (iv) To have at least one relevant publication in journals, magazines or well-known media. Based on the aforementioned criteria, 60 individuals were selected and surveyed. The relevant questionnaire was distributed among them and finally the answered questionnaires have been collected.

4. Conceptual model

The conceptual model is shown in figure 1, according to the research literature and other proposed models.



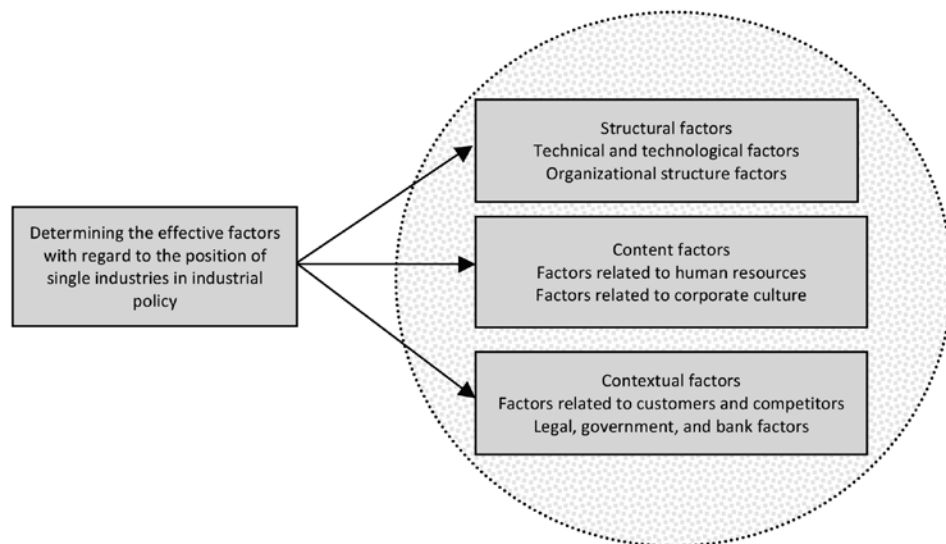


Figure 1. Conceptual model of research (Source: self-elaborated)

4.1. Research questions and hypotheses

The question that is raised in this study is what are the most important technical and technological factors in knowledge-based companies that affect improving the status of single industries in the industrial policy? And, consequently, the specific questions that are raised include:

- i) Do the technical and technological factors in knowledge-based companies have an effect on improving the situation of single industries in the industrial policy?
- ii) Do the organizational structure factors of companies in the single industries have an effect on improving the status of single industries in the industrial policy?
- iii) (Do the factors related to the human resources have an effect on improving the status of single industries in the industrial policy?
- iv) Can the factors related to corporate culture improve the status of single industries in industrial policy?
- v) Can the factors related to the customers and competitors of knowledge-based companies improve the status of single industries?
- vi) (Can observing the law, the role of government and the banks affect promoting the status of single industries?

4.2. Research variables

Independent Variable

The independent variables in this study are: structural factors, content factors and contextual factors.

Structural factors are one of the independent variables of the present study that the technical knowledge of managers and employees is one of its subsets. Knowledge and the ability to exploit it in the organizations is the key to success and the ability to overcome the human obstacles in any organization. Increasing the competency level of managers and the employees in single industries, the application of modern management skills, including encouraging the teamwork among employees, are among structural factors which will be investigated in this study (Donate & Guadamillas, 2011).

Human resources as one of the content factors play an important role in the growth and development of knowledge-based companies as a brain ware factor. Human resources are the most important asset and the source of a knowledge-based company's creativity. Skills of the human resources lead to the creativity and innovation in manufacturing and presenting the services. In other words, knowledge-based organizations embark on re-creation with their help. Corporate culture is specific to each organization and in fact distinguishes this organization from other organizations. There are common ideas, beliefs, and expectations in an organization that the human resources have to observe and implement them to achieve organizational objectives. Laws and regulations in all sectors and levels are among another important factor in the success of knowledge-based organizations for better performance of knowledge-based organizations. The more compliance with legal rules leads these companies to be more successful.

Dependent variable

Determining the factors affecting the status of single industries in industrial policy is considered as the dependent variable in this research, which aims to rank the factors influencing the establishment of the status of single industries in industrial policy.

4.3. Data collection instrument

Secondary data, including literature, history and definition of operational vocabulary of the study, was collected using library and document methods through the study of texts, articles, documents, books, reports, specialized journals and research, carried out by means of note taking forms and tables contained in the texts. Field research methods with data collecting tools, researcher-made questionnaire, in-depth interviews, and observing a knowledge-based company was used for collecting the primary research data that includes respondents' answers with regard to research variables. The questionnaire has 46 questions with rating scale and was developed in two parts. The first part includes the demographic questions with 6 items. The second section investigates the importance of each indicator that contributes to the promotion of the single industries with 40 questions (items).

4.4. Validity or authority of the data collecting instrument and reliability

The Cronbach's alpha reliability coefficient was used to ensure the reliability of the questionnaire. Cronbach's alpha coefficient of 0.7 is acceptable for research. As it is shown in table 1, alpha coefficient was 0.917, which is higher than the accepted standard,



confirming the reliability of the questionnaire. Experts' opinions have been applied to check the validity of the questionnaire.

Table 1.

Cronbach's Alpha Reliability Coefficient (Source: SPSS outputs)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	No. of Items
0.917	46

5. Findings

71.7% of respondents were male and 28.3% of them were female, of which 11.7% less than 30 years, 65% between 30 and 40 years, 13.3% between 40 and 50 years, 8.3% between 50 and 60 years, and 1.7% over 60 years old. 10% of them were AS, 33.3% were BS, 30% were MS, 25% were supervisors, and 1.7% was deputies. The familiarity with the topic of the status of "single" industries in three columns of frequency, frequency percentage, and cumulative percentage is shown in table 2.

Table 2.

The degree of familiarity with the status of "single" industries (Source: SPSS outputs)

The Degree Of Familiarity With The Subject Of Status Of "Single" Industries	Frequency	Frequency Percentage	Cumulative Percentage
Too much	13	21.7	21.7
Much	17	28.3	50
Average	24	40	90
Little	5	8.3	98.3
Very little	1	1.7	100.0
Total	60	100.0	

The results of the analysis are divided into three categories:

- I) Structural factors (22)
- II) Content factors (7)
- III) Contextual factors (7)

TOPSIS is a method for decision-making in an uncertain environment. Thus, providing the ability to deal with the uncertainty of human judgment is important in assessing global challenges (Salamzadeh, Ardakani & Zanjirchi, 2009). The results of the analysis and ranking of this study through TOPSIS will be expressed in the following tables. The results of ranking the structural factors are presented in tables 3 and 4.



In Table 3, “di” stands for the direct interval extension of TOPSIS method, which provides the final ranking of alternatives. Also, “cli” is calculated as follows:

$$cli+ = \frac{d_{i-}}{(d_{i+} + d_{i-})} \quad , \quad 0 \leq cli+ \leq 1 \quad , \quad i = 1, 2, \dots, m$$

The best (optimal) alternative can be determined according to the preference rank order of (cli).

Table 3.
Ranking the structural factors (Source: TOPSIS outputs)

<i>di+</i>		<i>di-</i>		<i>cli</i>	
<i>d1+</i>	1.472	<i>d1-</i>	0.863	<i>cl1</i>	0.37
<i>d2+</i>	1.298	<i>d2-</i>	1.025	<i>cl2</i>	0.441
<i>d3+</i>	1.533	<i>d3-</i>	0.75	<i>cl3</i>	0.328
<i>d4+</i>	1.466	<i>d4-</i>	0.799	<i>cl4</i>	0.353
<i>d5+</i>	1.548	<i>d5-</i>	0.779	<i>cl5</i>	0.335
<i>d6+</i>	1.42	<i>d6-</i>	0.841	<i>cl6</i>	0.372
<i>d7+</i>	1.305	<i>d7-</i>	1.041	<i>cl7</i>	0.444
<i>d8+</i>	1.425	<i>d8-</i>	0.946	<i>cl8</i>	0.399
<i>d9+</i>	1.395	<i>d9-</i>	0.964	<i>cl9</i>	0.409
<i>d10+</i>	1.481	<i>d10-</i>	0.876	<i>cl10</i>	0.372
<i>d11+</i>	1.441	<i>d11-</i>	1.002	<i>cl11</i>	0.41
<i>d12+</i>	1.463	<i>d12-</i>	0.825	<i>cl12</i>	0.361
<i>d13+</i>	1.314	<i>d13-</i>	0.999	<i>cl13</i>	0.432
<i>d14+</i>	1.363	<i>d14-</i>	0.981	<i>cl14</i>	0.419
<i>d15+</i>	1.35	<i>d15-</i>	1.011	<i>cl15</i>	0.428
<i>d16+</i>	1.232	<i>d16-</i>	1.05	<i>cl16</i>	0.46
<i>d17+</i>	1.344	<i>d17-</i>	1.004	<i>cl17</i>	0.428
<i>d18+</i>	1.485	<i>d18-</i>	0.826	<i>cl18</i>	0.357
<i>d19+</i>	1.452	<i>d19-</i>	0.838	<i>cl19</i>	0.366
<i>d20+</i>	1.504	<i>d20-</i>	0.84	<i>cl20</i>	0.358
<i>d21+</i>	1.336	<i>d21-</i>	0.947	<i>cl21</i>	0.415
<i>d22+</i>	1.239	<i>d22-</i>	1.011	<i>cl22</i>	0.449

According to the calculations, the structural factors are classified as follows and some apparently significant factors are not significant in this case. For instance, increase the level of employees’ empowerment is not significant in this case. Maybe it is because of the nature of single industries. Moreover, competition between employees was considered more important than technical knowledge of the staff and managers. In addition to this, organizational positioning with regard to its environment, as well as cooperation among staff are of paramount importance.



Table 4.

Classification of structural factors (Source: TOPSIS outputs)

No.	Significant	Moderate	Not significant
1	Company strengths and weaknesses	Principles of labor division	Increasing the level of employees' empowerment
2	Maintaining a healthy spirit of competition among employees	Technical knowledge of staff	Technical knowledge of managers
3	The relationship between employees	Technology	Increasing the level of administrators' capabilities
4	Increasing the level of administrators' capabilities	The inherent skills of the managers	Product Marketing
5	Punishment and rewarding system of employees	Product development	Communications and information technology
6	Organization's view of the environment	Planning system of organization	
7	The opportunities and threats of the company		
8	The view of organization towards itself		
9	Spirit of cooperation among new staff		
10	Staff evaluation system		
11	Control pattern		

The results of the ranking of the content factors of research are presented in tables 5 and 6.

Table 5.

Ranking the content factors (Source: TOPSIS outputs)

<i>di+</i>		<i>di-</i>		<i>cli</i>	
<i>d1+=</i>	2.304	<i>d1=-</i>	1.156	<i>cl1=</i>	0.334
<i>d2+=</i>	1.451	<i>d2=-</i>	2.023	<i>cl2=</i>	0.582
<i>d3+=</i>	1.639	<i>d3=-</i>	1.892	<i>cl3=</i>	0.536
<i>d4+=</i>	1.746	<i>d4=-</i>	1.669	<i>cl4=</i>	0.489
<i>d5+=</i>	2.1	<i>d5=-</i>	1.259	<i>cl5=</i>	0.375
<i>d6+=</i>	2.151	<i>d6=-</i>	1.374	<i>cl6=</i>	0.39
<i>d7+=</i>	1.742	<i>d7=-</i>	1.536	<i>cl7=</i>	0.469



The same calculation is conducted for content factors. According to the findings, common organizational norms are more important than work engagement and creativity of staff. Dominant values and beliefs are also more significant than how those values are formed.

Table 6.

Classification of content factors (Source: TOPSIS outputs)

No.	Significant	Moderate	Not significant
1	Common organizational norms	Engaging in work	Creativity and innovation of staff
2	Dominant values and beliefs of the company	Method of forming basic values in recruitment	Reconciliation of company with the staff
3			Human resources as a brain ware

The results of the ranking of the contextual factors of research are presented in tables 7 and 8.

Table 7.

Ranking the contextual factors (Source: TOPSIS outputs)

<i>d_{i+}</i>		<i>d_{i-}</i>		<i>c_{li}</i>	
<i>d₁₊</i>	2.082	<i>d₁₋</i>	1.339	<i>c_{l1}</i>	0.391
<i>d₂₊</i>	2.09	<i>d₂₋</i>	1.451	<i>c_{l2}</i>	0.41
<i>d₃₊</i>	1.8	<i>d₃₋</i>	1.691	<i>c_{l3}</i>	0.484
<i>d₄₊</i>	2.031	<i>d₄₋</i>	1.432	<i>c_{l4}</i>	0.414
<i>d₅₊</i>	1.761	<i>d₅₋</i>	1.791	<i>c_{l5}</i>	0.504
<i>d₆₊</i>	1.872	<i>d₆₋</i>	1.692	<i>c_{l6}</i>	0.475
<i>d₇₊</i>	1.877	<i>d₇₋</i>	1.554	<i>c_{l7}</i>	0.453

According to Table 8, government's support is the most important element, while legislating facilitating laws, bank's support and facilitating the competition laws are considered less important. It might be due to the current state of the existing banking and competition laws.



Table 8.

Classification of contextual factors (Source: TOPSIS outputs)

No.	Significant	Moderate	Not significant
1	Government's support for the company	Legislating facilitating laws	Customers
2		Banks' support	
3		The ability to coordinate in organization's governance in accordance with the new laws	
4		Enforcement of facilitating laws	
5		Competitors	

The following spider diagram analyzes the independent variable indices (Figure 2). The impact of human potential on the growth and status of these industries in industrial policy with an index of 0.465 is of the highest rank, the impact of organizational potential on the growth and status of these industries in industrial policy, with an index of 0.426, is in the second rank, the impact of regional potential on the growth and status of these industries in industrial policy, with an index rating of 0.422, is in the third rank, and the impact of ranking on the status of these industries in industrial policy, with an index of 0.401, is in the fourth rank.

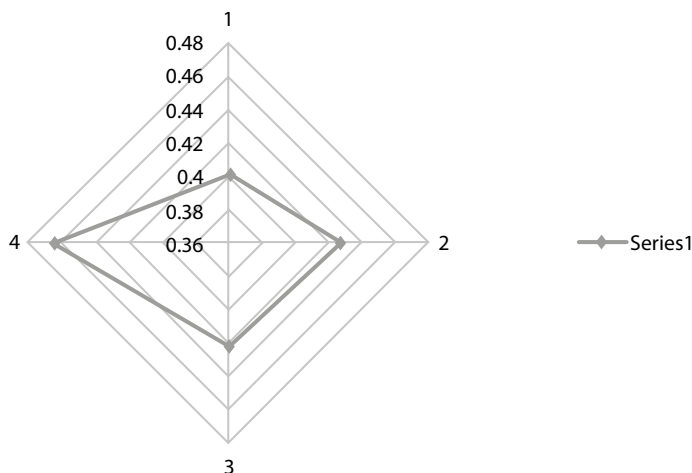


Figure 2. The spider diagram of examined indices- independent variable of the research (Source: SPSS outputs)

6. Conclusion

The hypothesis of this study has been developed to rank the factors affecting the establishment of status of "single" industries in industrial policy. Desired data were collected through questionnaires, which have been distributed among 60 members of the samples. First, the data was analyzed through investigating the frequency tables. Cronbach's

alpha and experts' opinion were used in order to investigate the validity and reliability of the questionnaire. As is can be understood from the theory of this test and the expert opinion the developed questionnaire is valid and reliable. After ensuring the two above categories enjoying TOPSIS techniques, the hypothesis of this study was ranked, once individually and once together; the results suggest that content factors are of the highest importance and rank affecting the establishment of the status of single industries in industrial policy and indices of common organizational norms considered as the highest and the most important factor is in this group. Contextual factors and customers' index is in the second rank. Structural factors with inherent managers' skills index are ranked third in this category.

Poorzaman, Yusefi, Soleimani, & Hemmatyar (2014), in a study entitled "The role of critical success on corporate entrepreneurship", concluded that cultural dimensions, developing a culture of learning and acquisition of skills is of key importance in order to promote knowledge-based companies, while the knowledge, skills and capacity of staff creativity affect their ability and capacity dimensions. Training, development and recruitment of the empowerment and implicating control aspects such as evaluation policies based on knowledge-based activities can be very effective (Poorzaman et al., 2014; Salamzadeh, Nejati & Salamzadeh, 2014, Salamzadeh, YousefNia, Radovic Markovic & Salamzadeh, 2016). Sepehrdoust and Shabkhaneh (2015), in a study entitled "Impact of knowledge-based components on organizational productivity", indicate that the four main variables of the knowledge-based economy; the education variable, information and communication technology innovations, economic incentives and regulations institutional are of greatest impact on growth and productivity of knowledge-based companies. Wang and Chang (2014), in a study entitled "Building exploration and exploitation in the high-tech industry: The role of relationship learning", came to the conclusion that learning is of maintenance and support role in high-tech industries, learning improves and tuning information, and upgrades the abilities and capacities in people, products and services. Learning outcomes lead to the promotion of innovation in the development of production and products.

According to the results of the above study and previous studies, similarities and contradictions are obtained as follows. In the present study, content factors are of the highest impact on determining the ranking of factors on the status of single industries in industrial policy that studied indicators in this category of factors are those related to human resources and corporate culture. The results of this study are consistent with the results of Tan et al. (2005), with regard to the efficiency of human resources and Clodt et al. (2006) with regard the effective role of education. Among the factors influencing the determination of ranking in this study, are contextual factors, which the role of the government as one of the effective indices were investigated and ranked after structural and content factors. Sharabi et al. (2012), pointed out on the role of law and its impact on single industries. This part of the issue is quite similar to the investigation of index of legal elements of the contextual factors of the present study, the difference is that he contend that kind and implementing of laws on public and private institutions are different, and depending on the purpose, the degree of activity, the level of value, political affiliation, etc. will be different.



7. Directions for future research

Due to the importance of content factors in establishing the status of single industries in industrial policy, and to achieve a satisfactory result with regard to enriching the corporate culture and corporate culture management, the followings are recommended. Corporate culture management is a process that continuously identifies current and desired corporate culture and takes actions in order to change the existing culture and developing good values and patterns. Of course, this process is influenced by the culture of external environment, and its procedures are as follows: identification of current corporate culture, explaining the desired corporate culture, comparing the current status with the desired status of corporate culture, change and development of corporate culture, evaluation of programs of change and development of corporate culture and maintain and support the corporate culture. With regard to the understanding of internal culture of knowledge-based companies, closing it to the elevation status of this industry and recognizing the external factors of corporate culture and assessment of their impact, can reach an appropriate corporate culture among staff to promote the company's level in the single industries.



References

- Battaglia, A. (2014). Creative industries and knowledge economy development in Rome: the example of Pietralata District. *International Journal of Knowledge-Based Development*, 5(3), 238-252. doi: <https://doi.org/10.1504/ijkbd.2014.065316>
- Cabrita, M., Cruz-Machado, V., & Cabrita, C. (2013). Managing creative industries in the context of knowledge-based urban development. *International Journal of Knowledge-Based Development*, 4(4), 318-337. Doi: <https://doi.org/10.1504/ijkbd.2013.058524>
- Chathoth, P. (2005). *Strategic alliances in the high-tech industry*. Logos-Verlag: Germany. <https://doi.org/10.4324/9780080914343.ch10>
- Chang, H-J., Andreoni, A. & Kuan, M. (2013). *International industrial policy experiences and the lessons for the UK* (Working Paper No. 450). Retrieved from https://www.cbr.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/centre-for-business-research/downloads/working-papers/wp450.pdf
- Chen, X. (2012). Varying Significance of Influencing Factors in Developing High-Tech Clusters: Using Cities of the U.S. and China as Example (Master's Thesis). Retrieved from web site of Columbia University: https://academiccommons.columbia.edu/.../Xia_Chen-HIGH-TECH_CLUSTER.pdf
- Cloodt, M., Hagedoorn, J., & Van Kranenburg, H. (2006). Mergers and acquisitions: Their effect on the innovative performance of companies in high-tech industries. *Research policy*, 35(5), 642-654. doi: <https://doi.org/10.1016/j.respol.2006.02.007>
- Crandall, R., & Jackson, C. (2011). Antitrust in high-tech industries. *Review of Industrial Organization*, 38(4), 319-362. doi: <https://doi.org/10.1007/s11151-011-9298-4>
- Deutch, J. (2005). *What should the government do to encourage technical change in the energy sector?* (Report No.120). Retrieved from web site of MIT Joint Program on the Science and Policy of Global Change: http://web.mit.edu/globalchange/www/MITJPSPGC_Rpt120.pdf
- Dhéret, C., & Morosi, M. (2014). Towards a New Industrial Policy for Europe. *European Policy Centre*, (78). Retrieved from <http://aei.pitt.edu/57931>
- Donate, M. J., & Guadamillas, F. (2011). Organizational factors to support knowledge management and innovation. *Journal of Knowledge Management*, 15(6), 890-914. doi: <https://doi.org/10.1108/13673271111179271>
- Elia, G., Petti, C., & Sarcina, A. (2016). Promoting communities of innovation: Do industrial policies matter? *International Journal of Knowledge-Based Development*, 7(3), 207-224. doi: <https://doi.org/10.1504/ijkbd.2016.078522>
- Federal Ministry of Education and Research. (2014). The new High-Tech Strategy Innovations for Germany, federal ministry of education and research. Retrieved from https://www.bmbf.de/pub/HTS_Broschuere_eng.pdf
- Gambarotto, F., Bolisani, E., & Scarso, E. (2011). Mapping knowledge territories for development policies. *International Journal of Knowledge-Based Development*, 2(1), 16-33. doi: <https://doi.org/10.1504/ijkbd.2011.040624>
- Gorji, E., & Alipourian, M. (2011). The Knowledge Economy and the Knowledge Assessment Methodology. *Iranian Economic Review*, 15(29), 43-72. Retrieved from https://ier.ut.ac.ir/article_32722.html
- Hatakenaka, S. (2015). The role of higher education institutions in innovation and economic development. *International Higher Education*, 47. doi: <https://doi.org/10.6017/ihe.2007.47.7961>



- Hawkins, B., Rudy, J. & Wallace, W. (2002). *Technology Everywhere: A Campus Agenda for Educating and Managing Workers in the Digital Age* (Vol. 6). Retrieved from <https://www.educause.edu/ir/library/pdf/pub7006a.pdf>
- Heaidari, M. Moghimi, S. & Khanifar, H. (2011). The critical success factors in implementing knowledge management: agricultural organization in Islamic Republic of Iran, *1*(2), 45-64. Retrieved from http://farabi.ut.ac.ir/elmi/teachers/Article_B_41.pdf
- Khajeheian, D. (2016). Telecommunication Policy: Communication Act Update. *Global Media Journal*, *9*(1), 135-141. Retrieved from http://www.gmj.uottawa.ca/1601/v9i1_khajeheian.pdf
- Khajeheian, D., & Tadayoni, R. (2016). User innovation in public service broadcasts: creating public value by media entrepreneurship. *International Journal of Technology Transfer and Commercialisation*, *14*(2), 117-131. doi: <https://doi.org/10.1504/ijtc.2016.081635>
- Law, K. M. (2010). Factors affecting sustainability development: high-tech manufacturing firms in Taiwan. *Asia Pacific Management Review*, *15*(4), 619-633. Retrieved from <http://apmr.management.ncku.edu.tw/comm/updown/DW1012213796.pdf>
- Lee, K. C., Lee, S., & Kang, I. W. (2005). KMPI: measuring knowledge management performance. *Information & Management*, *42*(3), 469-482. doi: <https://doi.org/10.1016/j.im.2004.02.003>
- Lo, D., & Wu, M. (2014). The state and industrial policy in Chinese economic development. In: Salazar-Xirinachs, J. M. and Nübler, I. and Kozul-Wright, R., (eds.), *Transforming Economies: Making industrial policy work for growth, jobs and development*. Geneva: International Labour Office, 307-326. Retrieved from <http://eprints.soas.ac.uk/20572>
- Matthew, D. Joro, I. D., & Manasseh, H. (2015). The Role of Information Communication Technology in Nigeria Educational System, *International Journal of Research in Humanities and Social Studies*, *2*(2), 48-66. <http://www.ijrhss.org/pdf/v2-i2/8.pdf>
- Poorzaman, J., Yusefi, E., Soleimani, M. & Hemmatyar, M. (2014). The Role of Critical Success Factors for Implementing Knowledge Management on Corporate Entrepreneurship, *International Research Journal of Management Sciences*, *2*(3), 91-99. Retrieved from <http://irjms-journal.com/wp-content/uploads/paper351.pdf>
- Sadeghi, A., Azar, A., & Rad, R. S. (2012). Developing a fuzzy group AHP model for prioritizing the factors affecting success of high-Tech SME's in Iran: A Case Study. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, *62*, 957-961. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.09.163>
- Salamzadeh, A., Kesim, H. K., & Salamzadeh, Y. (2016). Entrepreneurial universities and branding: A conceptual model proposal. *World Review of Science, Technology and Sustainable Development*, *12*(4), 300-315. doi: <https://doi.org/10.1504/wrstd.2016.082188>
- Salamzadeh, Y. Ardakani, S. & Zanjirchi, M. (2009). What should we do now? Analysis of the globalization challenges in Iranian SMEs: a Study on Food Industries of Hamadan Province using Fuzzy MADM Approach. *Annals of University of Bucharest, Economic and Administrative Series*, *3*, 165-178. <http://annalseas.faa.ro/download/10%2520Yashar.pdf>
- Salamzadeh, Y., Nejati, M., & Salamzadeh, A. (2014). Agility path through work values in knowledge-based organizations: a study of virtual universities. *Innovar*, *24*(53), 177-186. doi: <https://doi.org/10.15446/innovar.v24n53.43942>
- Salamzadeh, Y., YousefNia, M. Radovic Markovic, M. & Salamzadeh, A. (2016). Strategic management development: the role of learning school on promotion of managers' competence, *Economía y Sociedad*, *21*(50), 1-25. doi: <https://doi.org/10.15359/eyes.21-50.4>
- Sepehrdoust, H., & Zamani Shabkhaneh, S. (2015). Impact of Knowledge-based Components on Total Factor Productivity of MENA Countries. *Iranian Economic Review*, *19*(2), 149-163. Retrieved from https://ier.ut.ac.ir/article_56076_7434.html



- Sharabi, M., Arian, O., & Simonovich, J. (2012). High-Tech and Public Sectors Employees' Perception of Factors Influencing Promotion. *International Journal of Business and Social Science*, 3(1), 116-130. Retrieved from <http://citeweb.info/20122428425>
- Tan, F. B., & Leewongcharoen, K. (2005). Factors contributing to IT industry success in developing countries: The case of Thailand. *Information Technology for Development*, 11(2), 161-194. doi: <https://doi.org/10.1002/itdj.20009>
- Wang, CH. & Chang Hu. L. (2014). Building exploration and exploitation in the high-tech industry: The role of relationship learning. *Technological Forecasting and Social Change*, 81, 331-340. doi: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2013.04.008>
- Wolf, M. & Terrell, D. (2016). *The high-tech industry, what is it and why it matters to our economic future?* Retrieved from http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/key_workplace/1566



EL DESARROLLO DEL SECTOR ASEGURADOR Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: UN ANÁLISIS EMPÍRICO PARA 47 PAÍSES¹

DEVELOPMENT OF THE INSURANCE SECTOR AND ECONOMIC
GROWTH: AN EMPIRICAL ANALYSIS FOR 47 COUNTRIES

Anelena Sabater Castro²

Resumen

Este estudio examina el efecto del desarrollo del mercado asegurador – tanto del segmento de vida como de no vida³– sobre el crecimiento económico, así como las condiciones (grado de desarrollo financiero, nivel de ingresos y entorno institucional) que afectan el nexo de ambas variables. Para ello se utiliza el método generalizado de momentos (GMM), con un modelo dinámico de datos de panel para 47 países, entre 1990 y 2014. Los resultados revelan que existe un impacto positivo del desarrollo del mercado de seguros sobre el crecimiento económico. Además, la relación entre el desarrollo del mercado asegurador y el crecimiento económico se ve aminorada en un entorno institucional relativamente más sólido. Por otra parte, los resultados sugieren que el impacto positivo del desarrollo del mercado de seguros en el crecimiento económico se mitiga en los países de ingresos altos.

Palabras clave: desarrollo del mercado asegurador; crecimiento económico; modelo dinámico de datos de panel

Abstract

This paper studies the effect of the development of the life and nonlife insurance market on economic growth, as well as the conditions (degree of financial development, income and institutional environment) that affect

Doi: <http://dx.doi.org/10.15359/eys.22-52.5>

Fecha de recepción: 04-08-2017. Fechas de reenvíos: 17-11-2017, 22-11-2017, 27-11-2017. Aceptado el 01-12-2018. Publicado el 11-12-2017.

- 1 Este trabajo es una adaptación del proyecto de graduación para optar por el grado de Máster en Finanzas, Banca y Seguros, de la Universidad de Málaga, España.
- 2 Máster en Finanzas, Banca y Seguros de la Universidad de Málaga (España), Bachiller en Economía y Bachiller en Dirección de Empresas de la Universidad de Costa Rica. Analista de Inteligencia de Negocios en InterClear Central de Valores. Correo electrónico: asabaterc@uma.es
- 3 Existen dos grandes categorías de seguros: vida y no vida. Los seguros de vida se caracterizan porque el pago de la cantidad pactada (suma asegurada) depende del fallecimiento o supervivencia del asegurado. Los seguros generales o de no vida cubren riesgos que puedan ocasionar daños a los bienes o derechos del asegurado, etc.

Anelena Sabater Castro

93



the relationship between both variables. The Generalized Method of Moments (GMM) was used, with a dynamic panel data model for 47 countries between 1990 and 2014. Results indicate that there is a positive impact of the development of the insurance market on economic growth. In addition, the relationship between the insurance market and economic growth decreases in a relatively sounder institutional environment. On the other hand, the positive impact of the development of the insurance market on economic growth is mitigated in high-income countries.

Keywords: development of the insurance market; economic growth; dynamic panel data model

1. Introducción

“El desarrollo del sector asegurador desempeña un papel trascendental en el desarrollo financiero y económico de un país” (Feyen, Lester y Rocha, 2011, p. 34). La afirmación anterior es habitual en estudios que tratan sobre el desarrollo del mercado asegurador y su vínculo con el crecimiento económico, debido a que teóricamente no es difuso y hay un consenso generalizado: un mercado asegurador desarrollado contribuye significativamente al crecimiento económico.

En términos generales las aseguradoras cumplen dos funciones principales: una de transferencia de riesgos y otra de índole financiera. La primera función hace referencia a la administración de riesgos y se refiere a la reducción de la incertidumbre (ya sea proveniente de realizar diversas actividades en la economía o la relacionada con situaciones adversas a nivel personal). En el caso de los seguros de no vida, por ejemplo, el seguro facilita el comercio internacional, ya que permite administrar los riesgos que conlleva el exportar o importar bienes. En términos de seguros de vida, esta función permite el traspaso de los riesgos del asegurado al asegurador⁴, liberando de esta forma al primero de la preocupación de poner en peligro su economía o la de sus allegados, en casos como la muerte prematura o jubilación.

Por otro lado, diversos autores (Herce, Delgado, Azpeitia, Blasco y Hernández 2013; Chamberlain, Coetze y Camargo 2017) vinculan esta función con el fomento del emprendimiento, debido a que algunos riesgos inherentes a determinadas actividades pueden ser cubiertos por medio de un seguro⁵. Ejemplo de ello son las conclusiones a las que llegan Dercon y Christiaensen (2007), quienes afirman que la ausencia de seguros causa ineficiencia en las decisiones de producción de los agricultores de Etiopía, ya que estos últimos tienden a participar en actividades de bajo rendimiento (y, por ende, de bajo riesgo) por la ausencia de un mercado asegurador profundo.

4 El asegurado se refiere a la persona a quien protege el seguro; por su parte, el asegurador hace referencia a la entidad aseguradora.

5 Por ejemplo, los microseguros funcionan como un mecanismo de protección contra el riesgo dirigido a personas de bajos ingresos.



En cuanto a la segunda función, de carácter financiero, esta tiene diversos matices. Primeramente, tal como expone Barr (2010), el seguro va en consonancia con la adecuada regulación funcional del ahorro y, en contraposición con la autofinanciación (una alternativa del seguro), es una solución superior, de mayor bienestar y evita el exceso de ahorro. Por otro lado, las compañías aseguradoras son importantes inversores institucionales y contribuyen al desarrollo del mercado de capitales. Numéricamente los datos son brutales, según Insurance Europe, la inversión agregada de las compañías de seguros europeas representó el 60,58% de su Producto Interno Bruto (PIB) en el año 2015.

Concretamente y de forma sintética, siguiendo a Focarelli (2017) y Chamberlain, Coetze y Camargo (2017), se puede afirmar que las aseguradoras 1) reducen la incertidumbre y volatilidad, 2) promueven estabilidad financiera a través de inversiones a largo plazo y 3) fomentan las buenas prácticas de ahorro.

Además, Herce et al. (2013) ponen de manifiesto que el sector asegurador no solo influye en el crecimiento económico, sino que existe una relación bidireccional, en la cual el impulso económico influye en la contratación de pólizas de seguros y el desarrollo del sector asegurador contribuye positivamente al desarrollo económico. Países como España y Alemania son ejemplos claros de lo anterior, lo cual se puede observar en las Figuras 1 y 2, donde se muestra la evolución del volumen de primas y el PIB para estas dos economías desarrolladas.

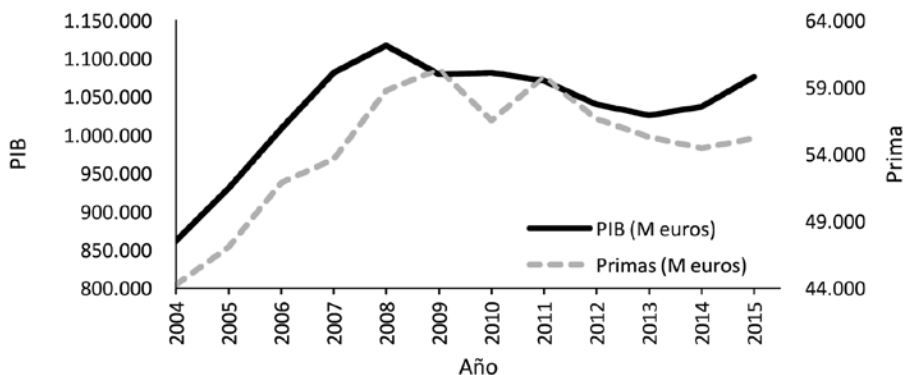


Figura 1. España: Evolución PIB y Primas, 2004-2015. Fuente: elaboración a partir de la información publicada por Insurance Europe (2016) y OCDE (2016).



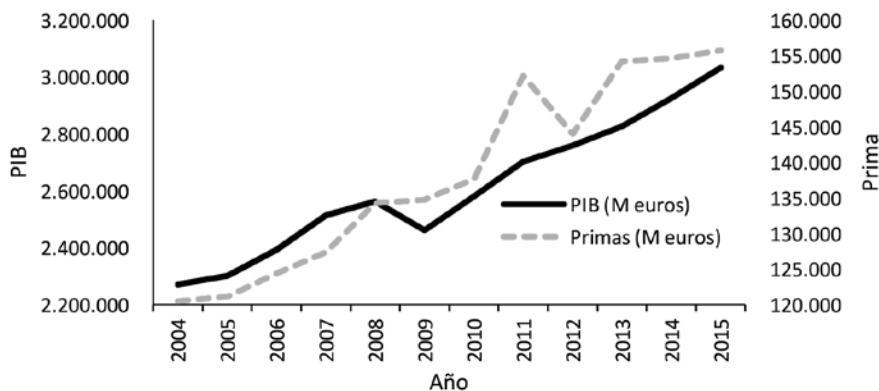


Figura 2. Alemania: Evolución PIB y Primas, 2004-2015. Fuente: elaboración a partir de la información publicada por Insurance Europe (2016) y OCDE (2016).

Debido a la importancia del mercado asegurador en una economía, diversas investigaciones han puesto de manifiesto la necesidad de más estudios que busquen analizar el vínculo entre el desarrollo del mercado asegurador y el crecimiento económico (al respecto, véase Haiss y Sumegi, 2008; Outreville, 2013; Focarelli, 2017). Lo anterior se debe a que en su mayoría la literatura empírica se basa en analizar únicamente el efecto del desarrollo de los seguros del segmento de vida –sin abarcar no vida–. Además, hay una necesidad latente de estudios que analicen el efecto de diversas variables de otra índole (por ejemplo, el rol institucional) en la relación entre el desarrollo asegurador y el crecimiento económico. De manera tal que se analice si, y qué medida, diversas variables condicionan (refuerzan o mitigan) la relación entre el desarrollo del sector asegurador y el crecimiento económico.

Ante ello, se establece como objetivo del presente estudio analizar el efecto de la actividad aseguradora (considerando el segmento de vida y no vida) sobre el crecimiento económico, por medio de un panel dinámico con datos de 1990 a 2014 para 47 países. El principal aporte que supone esta investigación radica en avanzar en la explicación empírica del efecto del desarrollo del mercado asegurador en el crecimiento económico, generando evidencia econométrica con datos recientes. Además, se incorporan en el estudio variables financieras e institucionales.

2. Metodología

2.1. Especificación del modelo

Con el propósito de evaluar el efecto del mercado asegurador en el crecimiento económico y siguiendo a Arena (2008) y a Cheen et al. (2012) se parte de la siguiente regresión dinámica a estimar:

$$Y_{it} = \alpha Y_{i \text{ inicial}} + \beta INSU_{it} + \delta' X_{it} + \mu_i + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

donde:

Y_{it} : crecimiento económico para el país i en el periodo t

$Y_{i \text{ inicial}}$: valor inicial del crecimiento económico para el país i

X_{it} : matriz de variables explicativas de control para el país i en el periodo t

$INSU_{it}$: se refiere a una de las variables *proxies* del desarrollo del mercado de seguros (ratio de penetración de seguros⁶ de vida, no vida y total) para el país i en el periodo t

β : vector de coeficientes estimados de la variable que representa el desarrollo del mercado asegurador

δ' : vector de coeficientes estimados de las variables de control

μ_i : efecto inobservable del país i

ε_{it} : término de perturbación aleatoria

Debido a que existe una relación entre la variable dependiente y las explicativas de manera bidireccional y, a su vez, se puede dar una relación de dependencia entre las variables explicativas, se realiza un análisis para datos de panel a través de modelos econométricos dinámicos. Más específicamente, se aplica el método generalizado de momentos (MGM) y concretamente el estimador desarrollado por Arellano y Bond (1991), Arellano y Bover (1995) y Blundella y Bond (1998), el cual permite lidiar con paneles dinámicos.

Esta metodología permite controlar problemas de endogeneidad en las variables explicativas, los efectos no observados de tiempo y país, así como heterocedasticidad y autocorrelación dentro de los datos. Además, permite contar con la variable dependiente en función de su propio pasado; es decir, rezagada en el tiempo como variable explicativa. No obstante, en este caso se considera el valor inicial del crecimiento económico, tal como se puede observar en la ecuación (1)⁷. Cabe destacar que el GMM es una metodología ampliamente utilizada para estudiar el efecto del desarrollo del sector financiero sobre el crecimiento económico⁸.

6 Se refiere a Primas/PIB y es la medida más comúnmente usada para evaluar la importancia del seguro para la economía (Outreville, 1998).

7 Al respecto, véase Arena (2008) quien también utiliza el valor inicial de la variable dependiente como variable explicativa.

8 Para mayor detalle remítase a Levine, Loayza y Beck (2000).



Es posible aplicar primeras diferencias a la ecuación (1) y reescribirla de la siguiente forma:

$$\Delta Y_{it} = \alpha \Delta Y_{i \text{ inicial}} + \beta \Delta INSU_{it} + \delta' \Delta X_{it} + \Delta \varepsilon_{it} \quad (2)$$

De forma tal que se elimina el efecto específico de cada país i .

Esta metodología implica el uso de variables instrumentales para mejorar la eficiencia del modelo, lo cual permite: 1) tratar la endogeneidad de las variables explicativas y 2) lidiar con el problema de que el error ($\Delta \varepsilon_{it}$) esté correlacionado con la primera diferencia del rezago de la variable dependiente ($\Delta y_{i,t-1}$).

Con el fin de reducir los posibles sesgos y la imprecisión asociados con los estimadores, se utiliza *System GMM* en dos etapas, cuyo comando en el paquete estadístico STATA es "xtabond2", desarrollado por Roodman (2009). Este método, además de utilizar las diferencias de los retardos, también emplea retardos en niveles de las variables como instrumentos.

Además, se estima un modelo extendido, el cual contempla variables de interacción, que representan el producto de las dos variables (una representa el desarrollo del sector asegurador) y se refieren a la consideración conjunta de ambas variables. En este caso, siguiendo a Chen, Lee y Lee (2012), el modelo es especificado de la siguiente forma:

$$\Delta Y_{it} = \alpha \Delta Y_{i \text{ inicial}} + \beta \Delta INSU_{it} + \gamma \Delta [INSU_{it} \times V_{it}] + \rho \Delta V_{it} + \delta' \Delta X_{it} + \Delta \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Donde:

V_{it} : término con el que se realiza la interacción

$INSU_{it} \times V_{it}$: se refiere al término de interacción

Al igual que Chen et al. (2012), se establecen las siguientes hipótesis:

1. Si $\beta > 0$, $\rho > 0$ y $\gamma > 0$ entonces el desarrollo de mercado de seguros (según se refiera al segmento de vida, no vida o ambos) tiene un efecto positivo en el crecimiento económico y el término V_{it} afecta este impacto positivamente. Además, V_{it} tendría un impacto positivo en la variable dependiente, en este caso el crecimiento económico.
2. Si $\beta > 0$, $\rho > 0$ y $\gamma < 0$ entonces el desarrollo de mercado de seguros (según se refiera al segmento de vida, no vida o ambos) tiene un impacto positivo en el crecimiento económico. No obstante, la variable incluida en V_{it} está afectando este efecto de forma adversa; es decir, mitiga el impacto.

Cabe señalar que las pruebas de especificación consideradas fueron el test de Arellano-Bond, test de Sargan y test de Hansen. El test de Arellano-Bond permite analizar si existe autocorrelación de segundo orden en las primeras diferencias de los errores, una restricción importante del estimador es que no debe existir tal autocorrelación. Por su parte, el test de Sargan permite identificar la sobreidentificación de las ecuaciones. Por último, el test de Hansen se refiere a una prueba para la validez de los instrumentos.



1.2. Datos

Se utiliza un panel de datos para 47 países (véase el Apéndice 1) durante el periodo de 1990-2014, los datos se promedian en cada uno de los cinco intervalos de cinco años que componen el período de 1990 a 2014 (1990-1994; 1995-1999; 2000-2004; 2005-2009; 2010-2014), de modo tal que se tienen cinco observaciones de cada variable por país. Esto posibilita: 1) aminorar la influencia de los ciclos económicos y 2) utilizar el GMM⁹.

En cuanto a las variables incluidas en el análisis, estas se detallan en la Tabla 1.

Tabla 1.

Definición y fuente de las variables utilizadas

Categoría	Variable	Nombre	Definición/construcción	Fuente
Seguros	Ratio de penetración en seguros de vida	LIP	Primas de seguros de vida como porcentaje del PIB.	Swiss Reinsurance Company (2016)
	Ratio de penetración en seguros de no vida	NIP	Primas de seguros de no vida como porcentaje del PIB.	Swiss Re Swiss Reinsurance Company (2016)
	Ratio de penetración total	TIP	Total de primas de seguros como porcentaje del PIB.	Swiss Reinsurance Company (2016)
Condiciones económicas	PIB per cápita, PPC (USD, precios constantes 2011)	GROWTH	Diferencia logarítmica del PIB per cápita, PPP (USD, precios constantes 2011).	Calculado a partir de World Development Indicators (2016)
	Tasa de inflación	INFLA	Cambio anual en el índice de precios al consumidor (IPC).	World Development Indicators (2016)
	Gasto de consumo final de las administraciones públicas (% del PIB)	GCONSUMP	(Log) Ratio de consumo del gobierno sobre el PIB.	Calculado a partir de World Development Indicators (2016)
	Comercio (% del PIB)	TRADE	Suma de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios medidos como proporción del PIB.	World Development Indicators (2016)
	PIB per cápita inicial	IGROWTH	(Log) Valor inicial del PIB per cápita, PPC (USD, precios constantes 2011).	Calculado a partir de World Development Indicators (2016)

9 Esta metodología es acorde al panel de datos, el cual está compuesto por una gran cantidad de países (N) y un número reducido de periodos de tiempo (T).



Categoría	Variable	Nombre	Definición/construcción	Fuente
<i>Condiciones demográficas</i>	Inscripción escolar, nivel secundario (% bruto)	HCAPITAL	Total de la matrícula en educación secundaria (independientemente de la edad), expresada como porcentaje de la población en edad de educación secundaria.	World Development Indicators (2016)
<i>Instituciones</i>	Estado de derecho	RL	Estimación de la gobernabilidad. Oscila entre -2,5 (débil) y 2,5 (fuerte).	The Worldwide Governance Indicators (Kaufmann, Kraay y Mastruzzi 2010)
	Libertades civiles	FHCL	Índice de 1 a 7, donde 1 representa el mayor nivel de libertades civiles y 7 el menor nivel.	Freedom House (2016)
	Derechos políticos	FHPR	Índice de 1 a 7, donde 1 representa el mayor nivel de libertad en derechos políticos y 7 el menor nivel.	Freedom House (2016)
<i>Sistema financiero</i>	Ratio de la rentabilidad del mercado de valores	TUR	Ratio del valor total de las acciones negociadas a la capitalización media real de mercado. El denominador se deflaciona utilizando el siguiente método: $T_t / P_{at} / \{(0.5) * [M_t / P_{et} + M_{t-1} / P_{et-1}]\}$, donde T es el valor total negociado, M es la capitalización bursátil, P_e es el IPC de fin de período, P_a es el IPC medio anual.	Base de datos de desarrollo financiero, Thorsten Beck.
	Valor total del mercado de valores (% del PIB)	STOCKTRA	Total de acciones cotizadas en el mercado bursátil respecto al PIB.	Base de datos de desarrollo financiero, Thorsten Beck.
	Crédito privado por depósito monetario bancario (% del PIB)	CREDIT	Crédito privado por bancos de depósitos bancarios al PIB, calculado utilizando el siguiente método de deflación: $\{(0,5) * [F_t / P_{et} + F_{t-1} / P_{et-1}]\} / [PIB_t / P_{at}]$, donde F es crédito al sector privado, P_e es IPC de fin de período y P_a es IPC medio anual.	Base de datos de desarrollo financiero, Thorsten Beck.



Categoría	Variable	Nombre	Definición/construcción	Fuente
Ingreso	Ingreso alto	HI	Países con ingreso alto = 1, otros = 0	Atlas del Banco Mundial
	Ingreso medio	MI	Países con ingreso medio = 1, otros = 0	Atlas del Banco Mundial
otros	Origen del sistema legal		Variable <i>dummy</i> según sea el origen del código legal (británico, francés, alemán o escandinavo).	La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer y Vishny (1999)

Fuente: elaboración propia.

Las variables fundamentales para el estudio son el crecimiento económico, medido por el crecimiento del PIB real per cápita (cuya fuente es el Banco Mundial) y el ratio de penetración de seguros (para vida, no vida y total), extraído de la base de datos facilitada por la Swiss Reinsurance Company. Además, se incluyen como variables de control el gasto de consumo final del gobierno, la tasa de inflación, el ratio de exportaciones e importaciones sobre el PIB y la inscripción escolar en secundaria (esta última como medida de capital humano), cuya fuente es el Banco Mundial.

Cabe señalar que las variables de control se consideran un conjunto de información de las condiciones macroeconómicas de los países. La inclusión de estas variables se fundamenta en los estudios previos, al respecto véase Levine, Loayza y Beck, 2000; Arena, 2008; Chen et al., 2012.

Además, en un segundo modelo o modelo extendido (tal como se especificó en la ecuación (3)) se incluyen variables de las siguientes tres categorías:

1. Ingreso: variables *dummy* del nivel de ingreso de los países (ingreso alto, medio o bajo), cuya fuente es la clasificación del Banco Mundial. Con la inclusión de estas variables se busca determinar si hay o no diferencia en los resultados al hacer distinción según el nivel de ingreso de los países.
2. Financieras: variables *proxies* del desarrollo del mercado de valores (ratio de rentabilidad del mercado de valores y valor total del mercado de valores) y una variable *proxy* del desarrollo del sistema bancario (crédito privado), cuya fuente es la base de datos de desarrollo financiero de Thorsten Beck. La inclusión de estas variables se considera fundamental debido a lo vinculados que están otros componentes del sector financiero y el sector asegurador. Cabe señalar que estas tres variables son frecuentemente utilizadas en la literatura como medidas del desarrollo financiero.
3. Institucionales: variables *proxies* del desarrollo institucional de los diferentes países (estado de derecho, libertades civiles y derechos políticos). La incorporación de estas variables al modelo permite analizar un área poco explorada por la literatura científica. Se consideró como referencia para la selección de las variables el estudio de Lee, Chang, Aurouri y Lee (2016) y los datos disponibles en The Worldwide Governance Indicators de Kaufmann et al. (2010) y Freedom House (2016).



En ese segundo modelo se incluyen además los términos de interacción entre las variables anteriores y el ratio de penetración de seguros (vida, no vida y total), tal y como se especificó en la ecuación (3). El propósito es analizar si –y qué medida– estas variables condicionan (refuerzan o mitigan) la relación entre el desarrollo del sector asegurador y el crecimiento económico.

Por otro lado, cabe señalar que los instrumentos considerados para las estimaciones son las mismas variables rezagadas tanto en diferencias como en niveles. Asimismo, siguiendo a Arena (2008), se incluye el origen del código legal (británico, alemán, francés o escandinavo) como instrumento de las variables financieras. El origen del código legal se considera exógeno y, por ello, funge como variable instrumental que permite controlar el sesgo de simultaneidad, tal como señalan Levine et al. (2000).

3. Resultados

3.1. Modelo básico

En la Tabla 2 se muestran los resultados de las estimaciones del modelo básico, que corresponden con la ecuación (2). Inicialmente, cabe destacar que las tres estimaciones presentan el coeficiente de la variable PIB per cápita inicial estadísticamente significativo, lo cual implica que el panel es dinámico. Además, en los test de correlación serial y el test de Sargan no se rechaza la hipótesis nula de especificación correcta, lo cual respalda los resultados obtenidos.

La columna 1 de la Tabla 2 muestra el efecto del ratio de penetración de seguros de vida (LIP) en el crecimiento económico. Dado que el coeficiente de LIP es positivo y estadísticamente significativo esto sugiere que el desarrollo del mercado asegurador del segmento de vida tiene un efecto positivo en el crecimiento económico (medido por la variable *proxy* LIP). Por su parte, en la columna 2 se muestra el efecto del ratio de penetración de seguros de no vida (NIP) en el crecimiento económico, cuyo coeficiente también es positivo y estadísticamente significativo, lo cual sugiere que el desarrollo del mercado asegurador del segmento de no vida tiene un efecto positivo en el crecimiento económico. Por último, en la columna 3 se muestra el efecto del ratio de penetración de seguros total (TIP) en el crecimiento económico, coeficiente que también resulta positivo y estadísticamente significativo.

Respecto al efecto individual de cada variable, el incremento en una desviación estándar en el ratio de seguros de vida, *ceteris paribus*, implica el aumento de 0,37% en el crecimiento de una economía¹⁰. Por su parte, en cuanto al ratio de seguros de no vida, el incremento de una desviación estándar en este, *ceteris paribus*, tiene un impacto de 0,20% en el crecimiento de una economía. Finalmente, el incremento de una desviación estándar en el ratio total de seguros aumenta el crecimiento del PIB per cápita real en 0,42%.

10 Se refiere a los coeficientes de regresión estandarizados, los cuales permiten mayor comparabilidad. En este caso se han realizado las estimaciones expresando todas las variables de la regresión en forma tipificada (puntuaciones z).



Los resultados sustentan las conclusiones de estudios previos, Arena (2008), Haiss and Sumegi (2008) y Chen et al. (2012), en el sentido de que la actividad aseguradora en el segmento de vida tiene un impacto positivo en el crecimiento económico. Respecto al segmento de no vida los resultados son similares a los hallazgos de Arena (2008).

Tabla 2.

Resultados: estimación básica

Variables explicativas	1	2	3
IGROWTH	-0,0164***	-0,0173***	-0,0190***
	0,0000	0,0000	0,0000
LIP	0,3410***		
	0,0000		
NIP		0,3432*	
		0,0690	
TIP			0,3146***
			0,0000
Variables de control			
INFLA	0,0002	0,0002	0,0003*
	0,1760	0,1010	0,0700
TRADE	0,0107***	0,0112***	0,0079**
	0,0070	0,0000	0,0440
GCONSUMP	-0,1139***	-0,0952***	-0,1229***
	0,0000	0,0020	0,0000
HCAPITAL	0,0006***	0,0006***	0,0007***
	0,0000	0,0000	0,0000
Períodos			
1995-1999	0,0012	-0,0001	0,0002
	0,6940	0,9660	0,9470
2000-2004	0,0061***	0,0050***	0,0054***
	0,0020	0,0000	0,0000
2005-2009	-0,0051***	-0,0056***	-0,0052***
	0,0000	0,0000	0,0000
2010-2014	-0,0091***	-0,0117***	-0,0095***
	0,0000	0,0000	0,0000
Países	47	47	47
Observaciones	231	231	231
Pruebas de especificación			
AR(1)	0,0190	0,0130	0,0190
AR(2)	0,4450	0,3830	0,4820
Test de Hansen	0,1800	0,1270	0,3630

Notas: Consultar Tabla 1 para ver las abreviaturas de las variables. AR(1) y AR(2) denota el test Arellano-Bond de primer y segundo orden en primeras diferencias. Variable dependiente: crecimiento real del PIB per cápita. P-values en cursiva. ***, ** y * denotan significatividad al 1%, 5% y 10%.

Fuente: elaboración propia.



3.2. Modelo extendido: variables de ingreso

En la Tabla 3 se muestran los resultados utilizando variables dicotómicas de tres niveles de ingresos: alto, medio y bajo. Tal como se observa, los coeficientes para los países altos (columna 1) son todos estadísticamente significativos y, al ser el coeficiente del término de interacción (TIP*HI) negativo, esto sugiere que los países con ingresos altos están mitigando el efecto positivo del desarrollo del mercado asegurador, respecto a los países de ingreso bajo. Es decir, mientras que un mayor desarrollo del mercado asegurador promueve el crecimiento económico, este efecto positivo se ve aminorado en los países de ingresos altos.

Estos resultados son hasta cierto punto esperables y coherentes con la teoría económica, ya que en los países más desarrollados, cuyos niveles de ingreso son altos, el mercado asegurador está, en general, bastante desarrollado, por tanto la contribución de la actividad aseguradora al crecimiento económico ha alcanzado ya niveles altos. Este hallazgo es señalado por otros autores (Arena (2008) y Herce et al. (2013)). En cuanto a los países con ingresos medios (columna 2) la no significancia del coeficiente de interacción impide realizar interpretaciones, indicando que para este conjunto de países el efecto no presenta significancia. Esto puede indicar –concretamente con los datos del presente estudio– que la variable de ingreso para el caso de los países de ingreso medio no muestra resultados robustos.

Tabla 3.

Resultados: variables de ingreso

Variables explicativas	1	2
TIP	0,2217***	0,0435
	<i>0,0010</i>	<i>0,6680</i>
TIP*HI	-0,2865**	
	<i>0,0270</i>	
HI	0,0606**	0,0438*
	<i>0,0140</i>	<i>0,0560</i>
TIP*MI		0,1317
		<i>0,2820</i>
MI	0,0171*	0,0146
	<i>0,0880</i>	<i>0,1420</i>
Pruebas de especificación		
AR(1)	0,0220	0,0220
AR(2)	0,7690	0,7190
Test de Hansen	0,1310	0,1260

Notas: Variable dependiente: crecimiento real del PIB per cápita. P-values en cursiva. ***, ** y * denotan significatividad al 1%, 5% y 10%. Fuente: elaboración propia.



3.3. Modelo extendido: variables institucionales

En la Tabla 4 se muestran los resultados de las estimaciones al incluir en el modelo las variables institucionales y sus correspondientes interacciones con las variables *proxies* del desarrollo del mercado asegurador.

Las variables incluidas son estado de derecho (RL), en las columnas 1-3; derechos políticos (FHPR), en las columnas 4-6; y libertades civiles (FHCL), en las columnas 7-9. En relación con los resultados, se debe señalar que aquellos coeficientes de las variables *proxies* del entorno institucional que resultaron estadísticamente significativos tienen signo positivo. Ello sugiere que el desarrollo institucional afecta positivamente el crecimiento económico.

Por otro lado, al observar los resultados se puede apreciar que estos son sustancialmente diferentes según el segmento al que se refieran. Respecto al segmento de no vida, se aprecia que el término de interacción entre la variable ratio de penetración de seguros y la variable institucional en todos los casos resulta estadísticamente significativo y negativo. Esto sugiere que las variables institucionales incluidas están afectando negativamente el efecto positivo del mercado asegurador –segmento de no vida– en el crecimiento económico.

Estos resultados sugieren que, cuando una economía tiene instituciones sólidas o un nivel institucional desarrollado –en términos de las variables utilizadas–, el efecto del desarrollo del mercado asegurador (concretamente de no vida) sobre el crecimiento económico se ve mitigado. A resultados similares llegan Lee et al. (2016) para el segmento de vida, al indicar que cuando los entornos institucionales son sólidos para que todos los sectores dentro de la economía puedan funcionar bien, la contribución del sector de seguros puede no ser significativa.

En el caso del segmento de vida, el término de interacción entre la ratio de penetración de seguros y la variable institucional no resulta estadísticamente significativo en la mayoría de las estimaciones. Por ello se considera que los resultados no permiten generar interpretaciones robustas acerca de este segmento.

Los resultados permiten poner de manifiesto que existe una necesidad latente de estudios que busquen determinar empíricamente el rol de las instituciones en el vínculo desarrollo del sector asegurador y crecimiento económico.

3.4. Modelo extendido: variables financieras

En Apéndice 2 se muestran los resultados de analizar las variables financieras y sus correspondientes interacciones con las variables de seguros. Tal como se indicó en el apartado 2.2, las variables incluidas son: el valor total del mercado de valores (STOCKTRA) y el ratio de rentabilidad del mercado de valores (TUR)) y el crédito privado por depósito monetario bancario (CREDIT).



En el caso de STOCKTRA, los resultados se observan en las columnas 1-3. En las tres estimaciones realizadas el coeficiente de interacción entre el ratio de penetración de seguros y STOCKTRA es significativo y negativo, lo cual indica que el incremento en el ratio de penetración de seguros (según sea de vida, no vida o total) aumenta el crecimiento económico; sin embargo, el efecto positivo se ve afectado negativamente por STOCKTRA.

Respecto a TUR, los resultados se muestran en las columnas 4-6. En el caso de vida y no vida (columnas 4 y 5) el coeficiente de la interacción no se puede interpretar, al no ser estadísticamente significativo. Sin embargo, en el caso del término de interacción entre el ratio de penetración de seguro total y TUR este sí es estadísticamente significativo y negativo, lo cual sugiere que a nivel total (es decir, ambos segmentos de seguros) el desarrollo de mercado de seguros tiene un impacto positivo en el crecimiento económico y el término TUR afecta este impacto negativamente.

Por último, los resultados de las estimaciones al incluir la variable CREDIT se muestran en las columnas 7-9. En las tres estimaciones el coeficiente de interacción entre el ratio de penetración de seguros y CREDIT es significativo y negativo. Similar al análisis de las variables STOCKTRA y TUR, los resultados sugieren que el desarrollo de mercado de seguros tiene un impacto positivo en el crecimiento económico; no obstante, el crédito privado está afectando este impacto de forma adversa. En términos generales, los resultados anteriormente expuestos implican un posible efecto sustitución, entre el desarrollo del mercado asegurador y el financiero.



Tabla 4.
Resultados: variables institucionales

Variables explicativas	1	2	3	4	5	6	7	8	9
IGROWTH	-0,0349***	-0,0331***	-0,0333***	-0,0207***	-0,0220***	-0,0204***	-0,0231***	-0,0231***	-0,0209***
LIP	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
LIP	0,0369			0,0824			-0,0564		
LIP	0,7410			0,1190			0,7720		
NIP		0,8607***			0,8248***			0,9004***	
NIP		0,0020			0,0070			0,0050	
TIP			0,2221***			0,2830			0,3283***
TIP			0,0070			0,9620			0,0000
LIP*RL	0,7410								
LIP	0,8960								
NIP*RL		-0,4399***							
NIP		0,001							
TIP*RL			-0,1490***						
TIP			0,0080						
RL	0,0183***	0,0303***	0,0248***						
RL	0,0000	0,0000	0,0000						
LIP*FHPR				0,1086**					
LIP				0,0110					
NIP*FHPR					-0,3977**				
NIP					0,0130				
TIP*FHPR						-0,0019**			
TIP						0,0200			



Variables explicativas	1	2	3	4	5	6	7	8	9
FHPR				-0,0004	0,0057**	0,0024*			
LIP*FHCL				0,7810	0,0170	0,0980	0,1531		
NIP*FHCL							0,1860		
TIP*FHCL								-0,4527***	
FHCL							-0,0024	0,0062***	0,0032
							0,1790	0,0090	0,1470
<i>Variables de control</i>									
INFLA	0,0004**	0,0005***	0,0004**	0,0002	0,0002	0,0003**	0,0002	0,0001	0,0002
TRADE	0,0320	0,0020	0,0450	0,1370	0,2560	0,0310	0,1800	0,5450	0,1730
GCONSUMP	0,0041	-0,0033	0,0013	0,0181***	0,0097***	0,0137***	0,0194***	0,0114***	0,0123***
HCAPITAL	0,3040	0,2810	0,6810	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
	-0,1161***	-0,1676***	-0,1341***	-0,0718***	-0,0844***	-0,1070***	-0,0500**	-0,0966***	-0,1097***
	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0180	0,0000	0,0000
	0,0008***	0,0007***	0,0007***	0,0006***	0,0008***	0,0007***	0,0005***	0,0008***	0,0007***
	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
<i>Períodos</i>									
1995-1999	-0,0053*	-0,0099***	-0,0065**	0,0037	0,0029	0,0083***	0,0035	0,0099***	0,0032
2000-2004	0,0690	0,0000	0,0460	0,1660	0,1680	0,0010	0,3230	0,0000	0,2060
	0,0032*	0,0011	0,0029	0,0079***	0,0056***	0,0127***	0,0075***	0,0112***	0,0063***



Variables explicativas	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2005-2009	0,0880 -0,0035*** 0,0080	0,5110 -0,0036*** 0,0020	0,1590 -0,0032*** 0,0080	0,0000 -0,0052*** 0,0000	0,0000 -0,0047*** 0,0010	0,0000 0,0060*** 0,0000	0,0010 -0,0048*** 0,0000	0,0000 0,0052*** 0,0010	0,0040 -0,0049*** 0,0010
2010-2014	-0,0094* 0,0700	-0,0088*** 0,0000	-0,0089*** 0,0000	-0,0108*** 0,0000	-0,0099*** 0,0000	-0,0048*** 0,0000	-0,0098*** 0,0700	-0,0062*** 0,0000	-0,0104*** 0,0000
Países	47	47	47	47	47	47	47	47	47
Observaciones	231	231	231	231	231	231	231	231	231
<i>Pruebas de especificación</i>									
AR(1)	0,0160	0,0220	0,0160	0,0170	0,0090	0,0240	0,0140	0,0090	0,0170
AR(2)	0,7260	0,8900	0,7470	0,3340	0,2200	0,5550	0,4100	0,1270	0,3210
Test de Hansen	0,2090	0,1960	0,1980	0,2040	0,2460	0,1930	0,2520	0,2980	0,1950

Notas: En la Tabla 1 se presentan las abreviaturas de las variables. AR(1) y AR(2) denota el test Arellano-Bond de primer y segundo orden en primeras diferencias. Las estimaciones también incluyen las correspondientes variables dicotómicas de los cinco periodos de tiempo. Variable dependiente: crecimiento real del PIB per cápita. P-values en cursiva. ***, ** y * denotan significatividad al 1%, 5% y 10%. Fuente: elaboración propia.



4. Discusión

El mercado asegurador cumple dentro de una economía diversas funciones que resultan de suma relevancia, por lo cual se habla de que su importancia es estratégica en el ámbito social y económico. No obstante, a diferencia de otros sectores, el vínculo entre el mercado asegurador y el crecimiento económico a nivel empírico no ha sido vastamente explotado. Ante ello este estudio aporta resultados empíricos tanto para el segmento de vida como para no vida e incluye en el estudio variables institucionales.

A nivel general, los resultados sugieren que el desarrollo del mercado asegurador (tanto de vida como de no vida) tiene un efecto positivo sobre el crecimiento económico. Es decir, es posible afirmar que el aumento en el volumen de primas de seguros de vida y no vida tiene un efecto positivo y significativo en el crecimiento económico. Esto es trascendental, desde un punto de vista microeconómico, un mercado asegurador sólido e incluyente permite administrar los riesgos de manera eficiente y, por ende, fomenta la productividad de las empresas y hogares. De manera tal que estos agentes económicos busquen oportunidades con mayor riesgo y mayor retorno. Además, los seguros fungen como herramienta de política pública, ya que promueven el acceso a servicios básicos (como la salud) y reducen la vulnerabilidad (por ejemplo, a través del microseguro). Este impacto positivo de los seguros en los agentes económicos se traduce entonces en crecimiento económico.

Por otro lado, los resultados son aún más relevantes para países de ingresos bajos, en los cuales la contribución de más actividad aseguradora al crecimiento económico es mayor en comparación con los países de niveles de ingreso alto. Esto se vincula con que los países de ingresos altos tienen, en general, un mercado asegurador bastante profundo; por tanto, la contribución de la actividad aseguradora al crecimiento económico ha alcanzado ya niveles importantes.

Por su parte, al analizar la interacción de diversas variables financieras con el desarrollo del mercado asegurador es posible concluir que, en general, hay un efecto de interacción negativo y estadísticamente significativo. Lo que representa un posible efecto sustitutivo entre el desarrollo del sector bancario y el sector asegurador, tema que ha sido abordado por otros autores, cabe destacar a Chen et al. (2012). Además, se debe poner de manifiesto la necesidad de investigaciones que busquen determinar empíricamente si el desarrollo del mercado asegurador y el desarrollo financiero son sustitutos y, de ser así, a partir de qué nivel de desarrollo financiero.

Los resultados de las estimaciones al incluir las variables institucionales permiten concluir que, cuando una economía tiene instituciones sólidas o un nivel institucional desarrollado, esto aminora el efecto positivo del desarrollo del mercado asegurador (específicamente para los seguros de no vida) sobre el crecimiento económico. Más concretamente, cuando los países tienen instituciones sólidas el efecto de un mayor desarrollo asegurador sobre el crecimiento económico se ve mitigado, lo cual es congruente con la intuición, pues las economías desarrolladas se espera que tengan un entramado institucional fuerte.



A la luz de los resultados y de la discusión anteriormente planteada es fundamental agregar que los gobiernos deben realizar acciones estratégicas con el fin de incentivar el acceso a los seguros; es decir, incrementar la penetración de los seguros, fomentando 1) un mercado de seguros inclusivo (desde una perspectiva de demanda) y 2) la cultura de previsión de riesgos. Esto a la vez contribuye a mejorar la cultura financiera de las personas. En términos de políticas públicas, resulta, por tanto, de suma relevancia fomentar el ahorro por medio del seguro. Tal como se señaló en secciones previas, las compañías aseguradoras son importantes inversionistas institucionales y por ejemplo pueden facilitar la inversión pública por medio del financiamiento de deuda emitida por el Estado.

Además, cabe señalar que actualmente se están gestando cambios importantes en materia regulatoria para las compañías aseguradoras y es trascendental su implementación, pues permitirá fortalecer la capacidad financiera de las instituciones y desarrollar mercados más sanos.

Por último, se ponen de manifiesto algunas recomendaciones para estudios posteriores: 1) la inclusión de otras variables *proxies* del desarrollo del mercado asegurador –por ejemplo la densidad del aseguramiento–, 2) es crucial considerar el tema de la heterogeneidad de los países al analizar el sector asegurador y el crecimiento económico y 3) incorporar variables que puedan captar los efectos de la regulación en el ámbito asegurador y el rol de estas en el vínculo entre el desarrollo asegurador y el crecimiento económico.



Referencias

- Arellano, M. & Bond, S. (1991). Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations. *The Review of Economic Studies*, 58(2), 277-297. Recuperado de <https://doi.org/10.2307/2297968>
- Arellano, M. & Bover, O. (1995). Another Look at the Instrumental-Variable Estimation of Error-Components Models. *Journal of Econometrics*, 68(1), 29-51. Recuperado de [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(94\)01642-D](https://doi.org/10.1016/0304-4076(94)01642-D)
- Arena, M. (2008). Does Insurance Market Activity Promote Economic Growth? A Cross-Country Study For Industrialized and Developing Countries. *The Journal of Risk and Insurance*, 75(4), 921-946. Recuperado de <http://dx.doi.org/10.1111/j.1539-6975.2008.00291.x>
- Barr, N. (2010). Long-term care: a suitable case for social insurance. *Social Policy & Administration*, 44(4), 359-374. Recuperado de <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9515.2010.00718.x>
- Blundella, R. & Bond, S. (1998). Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models. *Journal of Econometrics*, 87(1), 115-143. Recuperado de [https://doi.org/10.1016/S0304-4076\(98\)00009-8](https://doi.org/10.1016/S0304-4076(98)00009-8)
- Chamberlain, D. Coetze, W., & Camargo, A. (2017). Funding the Frontier: The Link Between Inclusive Insurance Market, Growth and Poverty Reduction in Africa. Recuperado de <http://cenfri.org/microinsurance/assuring-growth-the-link-between-inclusive-insurance-markets-growth-and-poverty-reduction>
- Chen, P-F., Lee, C-C., & Lee, C-F. (2012). How does the development of the life insurance market affect economic growth? Some international evidence. *Journal International Development*, 24(7), 865-893. Doi: <https://doi.org/10.1002/jid.1765>
- Dercon, S. & Christiaensen, L. (2007). *Consumption Risk, Technology Adoption and Poverty Traps: Evidence from Ethiopia* (Working paper No. 4257). Recuperado de <http://documentos.bancomundial.org/curated/es/703071468256451288/Consumption-risk-technology-adoption-and-poverty-traps-evidence-from-Ethiopia>
- Feyen, E., Lester, R., & Rocha, R. (2011). What Drives the Development of the Insurance Sector? An Empirical Analysis Based on a Panel of Developed and Developing Countries. Policy Research (Working Paper No. 5572). Recuperado de <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/3339>
- Focarelli, D. (2017). *Why insurance regulation is crucial for long-term investment and economic growth* (School of European Political Economy, Working Paper No.1). Recuperado de <http://sep.luiss.it/research/working-papers/2017/01/13/d-focarelli-why-insurance-regulation-crucial-long-term-investment>
- Freedom House (2016). *Database, Freedom in the World*. Washington, DC. Recuperado de <https://freedomhouse.org/report/freedom-world-2016/table-scores>
- Haiss, P. & Sumegi, K. (2008). The Relationship of Insurance and Economic Growth: a Theoretical and Empirical Analysis. *Empirica* 35(4), 405-431. Doi: <https://doi.org/10.1007/s10663-008-9075-2>
- Herce, J., Delgado, D., Azpeitia, F., Blasco, I., & Hernández, P. (2013). *El seguro en la sociedad y economía españolas, balance socioeconómico de una industria necesaria*. Fundación Mapfre. Madrid, España. Recuperado de https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/es/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1075909
- Insurance Europe. (2016). *European insurance industry database*. Bruselas, Bélgica. Recuperado de <https://insuranceeurope.eu/european-insurance-industry-database>



- Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2010). *The Worldwide Governance Indicators*. World Bank: Washington, DC. Recuperado de <http://info.worldbank.org/governance/wgi/#home>
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. (1999). The Quality of Government. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 15(1), 222-279. Doi: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.183908>
- Lee, C-C., Chang, C-H., Arouri, M., & Lee, C-C. (2016). Economic growth and insurance development: The role of institutional environments. *Economic Modelling*, 59, 361-369. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2016.08.010>
- Levine, R., Loayza, N., & Beck, T. (2000). Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes. *Journal of Monetary Economics*, 46(1), 31-77. Recuperado de [https://doi.org/10.1016/S0304-3932\(00\)00017-9](https://doi.org/10.1016/S0304-3932(00)00017-9)
- Organization for Economic Cooperation and Development. (2016). *Insurance companies and employees*. Doi: <http://dx.doi.org/10.1787/21c971c6-en>
- Outreville, F. (1998). *Theory and Practice of Insurance*. Boston: Kluwer Academic Publishers. Doi: <http://dx.doi.org/10.1007/978-1-4615-6187-3>
- Outreville, F. (2013). The Relationship between Insurance and Economic Development: 85 Empirical Papers for a Review of the Literature. *Risk Management and Insurance Review*, 16(1), 71-122. Doi: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6296.2012.01219.x>
- Roodman, D. (2009). How to Do xtabond2: An Introduction to “Difference” and “System” GMM in Stata. *Stata Journal* 9(1), 86-136. Recuperado de https://econpapers.repec.org/article/tsjstataj/v_3a9_3ay_3a2009_3ai_3a1_3ap_3a86-136.htm
- Swiss Reinsurance Company. (2016) *World Insurance in 2015: Growing Premiums and Stronger Balance Sheets*. Zürich, Suiza: Suministrado por Swiss Re.
- World Development Indicators. (2016). *World Development Indicators Featuring the Sustainable Development Goals*. Recuperado de <http://databank.worldbank.org/data/download/site-content/wdi-2016-highlights-featuring-sdgs-booklet.pdf>



Apéndice

Apéndice 1.

Países incluidos en el análisis

Ingreso alto (23)	Ingreso medio (13)	Ingreso bajo (11)
Alemania	Argentina	Bangladesh
Australia	Brasil	Egipto
Austria	China	El Salvador
Bélgica	Colombia	Filipinas
Canadá	Ecuador	India
Chile	Irán	Indonesia
Chipre	Malasia	Kenia
Dinamarca	México	Marruecos
España	Panamá	Nigeria
Estados Unidos	Sudáfrica	Pakistán
Finlandia	Tailandia	Túnez
Francia	Turquía	
Grecia	Venezuela	
Irlanda		
Islandia		
Israel		
Italia		
Japón		
Países Bajos		
Portugal		
Reino Unido		
Suecia		
Suiza		

Nota: Clasificación del Banco Mundial a marzo 2017. Los países clasificados en ingreso bajo son aquellos con menos de US\$4,035 en el Ingreso Nacional Bruto per cápita. Fuente: Elaboración propia.



Apéndice 2.
Resultados: variables financieras

Variables explicativas	1	2	3	4	5	6	7	8	9
IGROWTH	-0,0244*** 0,0000	-0,0193*** 0,0000	-0,0205*** 0,0000	-0,0208*** 0,0000	-0,0241*** 0,1240	-0,0197*** 0,0000	-0,0145*** 0,0000	-0,0153*** 0,0000	-0,0157*** 0,0000
LIP	0,2750*** 0,0000			0,2905*** 0,0010			0,4622*** 0,0000		
NIP		1,1895*** 0,0000			0,5230*** 0,0010			1,4383*** 0,0000	
TIP			0,3206*** 0,0050			0,3211*** 0,0010			0,3973*** 0,0000
LIP*STOCKTRA	-0,0042*** 0,0000								
NIP*STOCKTRA		-0,0147*** 0,0000							
TIP*STOCKTRA			-0,0050*** 0,0000						
STOCKTRA	0,0003*** 0,0000	0,0006*** 0,0000	0,0005*** 0,0000						
LIP*TUR				-0,0012 0,2380					
NIP*TUR					-0,0023 0,3380				
TIP*TUR						-0,0016* 0,0520			
TUR				0,0001*** 0,0000	0,0002*** 0,0000	0,0002*** 0,0000			
LIP*CREDIT							-0,0026*** 0,0000		



Variables explicativas	1	2	3	4	5	6	7	8	9
NIP*CREDIT								-0,0101***	
TIP*CREDIT								0,001	-0,0018***
CREDIT							0,0000	0,0001*	0,0000
							0,9700	0,0410	0,8290
Variables de control									
INFLA	0,0003**	0,0004**	0,0004**	0,0003*	0,0003**	0,0003**	0,0003*	0,0004**	0,0003**
	0,0160	0,0110	0,0110	0,0540	0,0160	0,0380	0,0700	0,0170	0,0390
TRADE	0,0136***	0,0026	0,0077***	0,0106***	0,0103***	0,0052	0,0160***	0,0148***	0,0149***
	0,0000	0,3600	0,0010	0,0030	0,0000	0,1980	0,0000	0,0000	0,0000
GCONSUMP	-0,0583***	-0,1066***	-0,0769***	-0,0848***	-0,0780***	-0,0985***	-0,0688***	-0,0711***	-0,0724***
	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
HCAPITAL	0,0006***	0,0006***	0,0005***	0,0006***	0,0007***	0,0006***	0,0004***	0,0004***	0,0004***
	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Periodos									
1995-1999	0,0032	0,0075**	0,0005	0,0087**	0,0096***	0,0058	0,0047	0,0018	0,0032
	0,3180	0,0310	0,8710	0,0110	0,0010	0,1070	0,1230	0,4740	0,1070
2000-2004	0,0079***	0,0134***	0,0059***	0,0138***	0,0135***	0,0117***	0,0104	0,0071	0,0098
	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
2005-2009	-0,0076***	0,0077***	-0,0072***	0,0054***	0,0064***	0,0046***	0,0042***	0,0036***	0,0039***
	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0010	0,0000	0,0010	0,0000
2010-2014	-0,0112***	-0,0026	-0,0103***	-0,0029*	-0,0056***	-0,0030*	-0,0043*	-0,0059***	-0,0047***
	0,0000	0,1190	0,0000	0,0700	0,0000	0,0650	0,0700	0,0000	0,0000
Países	47	47	47	47	47	47	47	47	47
Observaciones	229	229	229	228	228	228	230	230	230



Variables explicativas	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pruebas de especificación									
AR(1)	0,0160	0,0150	0,0200	0,0150	0,0170	0,0200	0,0120	0,0230	0,0180
AR(2)	0,5560	0,6830	0,6770	0,6110	0,6970	0,7160	0,5190	0,7420	0,6600
Test de Hansen	0,2820	0,2240	0,3410	0,2640	0,1510	0,3180	0,1040	0,0860	0,1090

Notas: Ver Tabla 1 para consultar las abreviaturas de las variables. AR(1) y AR(2) denota el test Arellano-Bond de primer y segundo orden en primeras diferencias. Las estimaciones también incluyen las correspondientes variables dicotómicas de los cinco periodos de tiempo. Variable dependiente: crecimiento real del PIB per cápita. P-valores en cursiva. ***, ** y * denotan significatividad al 1%, 5% y 10%. Fuente: Elaboración propia.



Economía & SOCIEDAD

INFORMACIÓN PARA AUTORES Y AUTORAS

Reciba una cordial bienvenida. La revista **Economía & Sociedad** pertenece a la Escuela de Economía de la Universidad Nacional de Costa Rica (ESEUNA), es de publicación semestral y continua. Al año se publican 2 números, el primero cierra el 30 de junio y el segundo el 31 de diciembre. La Revista se enmarca dentro de un esfuerzo por promover un pensamiento económico crítico y alternativo, desde la perspectiva de una economía y una ética del desarrollo, que constituyen ejes transversales de la carrera

La revista promueve la publicación de artículos con enfoques y perspectivas de análisis no solamente novedosos, sino propiciadores del bien común y la justicia social y ambiental. También ostenta un enfoque plural de las ciencias sociales, promoviendo la diversidad teórica y metodológica, siempre que contribuyan a enfrentar los desafíos socioeconómicos de las sociedades latinoamericanas y representen un aporte al conocimiento.

El público meta son académicos/as, profesionales y estudiantes vinculados a las Ciencias Económicas y Sociales. Descriptores: Economía; desarrollo; finanzas; negocios.

Tipos de artículos

La Revista publica los siguientes tipos de escritos: artículos científicos producto de trabajos de investigación, artículos teóricos derivados de experiencias de acción social o pedagógicas, artículos de revisión sistemáticas o crítica, ensayos e informes de casos.

Información con respecto a los artículos de nuevo ingreso

El comité editorial de la Revista recibirá trabajos originales, que no hayan sido publicados anteriormente.

Con el propósito de facilitar el envío de manuscritos a *Economía y Sociedad*, se establece un proceso diferenciado para la recepción de artículos nuevos y para aquellos que ya fueron revisados y aceptados para la publicación.

Nuevos artículos: los autores y autoras podrán escoger su propio formato de presentación del manuscrito (siempre en Microsoft Word extensión .doc o .docx) cuando envíen el artículo a la revista. Después de que el archivo se recibe, este será enviado al comité editorial o a revisión por pares.



Artículos aceptados: Cuando el artículo llegue a la etapa final de revisión y haya sido aceptado para su publicación, entonces se requerirá que el autor o autora ajuste el artículo en el formato establecido por la revista, además deberá enviar los archivos necesarios para su publicación.

Si el autor/a desea enviarlo desde el inicio del proceso en el formato de la revista, también lo puede hacer. Esta modalidad es basada en la propuesta de la revista *Appetite* bajo el nombre de *Your paper your way*.

Es importante que considere que la revista tiene un **límite de 6.000** palabras por artículo, con excepción de artículos de revisión sistemática que pueden ser de **máximo 7.000**. Por último, cuando elabore el resumen es necesario que tome en consideración la estructura de los resúmenes y descriptores o palabras-clave descrita más adelante. Los trabajos deben presentarse en idioma español (negociable en inglés).

Las personas que desean someter su artículo a revisión, deben enviarlo a través de correo electrónico a economiasociedad@una.cr. Se solicita que quienes trabajan en instituciones donde dispongan de cuentas de correo oficiales, realicen **el envío desde el correo institucional**, junto con la **carta de originalidad y cesión de derechos** (el envío de la carta es obligatorio), que puede encontrar en el menú derecho de la página principal de la revista.

En la **carta de originalidad y cesión de derechos** deberá indicar claramente el aporte de cada autor o autora; se le ruega detallar la colaboración que tuvo cada participante en la investigación, en la casilla que solicita dicha información. Debe completar todos los espacios con la información requerida. Los datos posteriormente serán verificados. Es necesario que la carta sea firmada por **TODOS** los autores y enviada (escaneada) al correo oficial de la revista junto con el artículo; así mismo, puede enviarla físicamente al Apartado Postal 86-3000, Heredia, Costa Rica, América Central. Una vez realizado el envío, el personal de la revista se encargará de registrar su artículo en la plataforma OJS (Open Journal System), y se le hará llegar una notificación de una cuenta con la cual podrá darle seguimiento al proceso de revisión o publicación de su artículo.

Si desea, puede utilizar los artículos del volumen 20, año 2015 como referencia. Otro documento que puede contribuir en la elaboración de su artículo es el Manual de Publicaciones APA (pp. 23-40). Por último, el uso de **programas antiplagio** gratuitos pueden ayudarle a garantizar un proceso de transparencia.



FORMATO PARA ARTÍCULOS ACEPTADOS

Una vez **aceptados para publicación**, los artículos deberán enviarse en el formato que se presenta a continuación:

Las normas de publicación y formato de los manuscritos de la Revista Economía & Sociedad se basan en el Manual de Publicación de la Asociación de Psicología (APA) de los EE. UU., vigente, (tercera edición al español 2010, traducida de la sexta en inglés 2009).

Los documentos deben enviarse en el procesador de texto Microsoft Word (extensiones doc. o docx.) para Windows. El tipo de letra será **Calibrí y el tamaño de fuente 12**. La alineación del texto será justificada en una columna. Además, todas las páginas deberán estar enumeradas en la parte inferior derecha. El máximo de palabras será de 6.000 (con excepción de artículos de revisión sistemática que pueden ser de un máximo 7.000), se incluyen las referencias. La inclusión de anexos (cuestionarios, escalas, figuras, tablas, entre otros) también se toma en cuenta en el total de palabras del artículo.

La revista recomienda el uso de las siguientes estructuras:

Artículos empíricos, revisiones sistemáticas	Ensayos, artículos teóricos
<ul style="list-style-type: none"> • Título en español e inglés* 	<ul style="list-style-type: none"> • Título en español e inglés*
<ul style="list-style-type: none"> • Resumen en español e inglés, palabras claves en español e inglés. Máximo cinco. • Introducción 	<ul style="list-style-type: none"> • Resumen en español e inglés, palabras claves en español e inglés. Máximo cinco.
<ul style="list-style-type: none"> • Metodología • Resultados • Discusión 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo del tema. Debe incorporar análisis crítico.
<ul style="list-style-type: none"> • Referencias (solamente las que fueron citadas en el texto) 	<ul style="list-style-type: none"> • Referencias (solamente las que fueron citadas en el texto)
<ul style="list-style-type: none"> • Apéndices (se recomienda adjuntar los datos brutos, si cuenta con ellos, con el fin de realizar un proceso de mayor transparencia. Hacerlo puede tener impacto positivo en su publicación. Valore adjuntarlos en caso de ser necesario, estos no cuentan en el total de palabras del texto, puesto que se agrega como archivo adjunto). 	

***El título** (en inglés y español) indica claramente el resultado principal de la investigación y no puede sobrepasar las 18 palabras; este debe ir centrado.

Estructura de los resúmenes y descriptores o palabras clave

Los **resúmenes** en inglés y español deben contener la misma información y no excederse de **250 palabras**. Al final de estos debe incluir de 3 a 5 palabras claves; se sugiere que los descriptores sean palabras distintas a las utilizadas en el título, esto con el objetivo de mejorar la funcionalidad de los motores de búsqueda.



Normas para figuras y tablas

Tanto las figuras como las tablas, deben utilizar el tipo de letra Calibrí, tamaño 10 para el título, la leyenda y pie. Deben estar enumeradas de acuerdo con el orden de aparición y se deben enviar en formatos modificables para facilitar la diagramación.

Las tablas deberán incluirse en el documento principal, ubicadas donde el autor o la autora las desee (pueden agregarse algunas como anexos); no deberán salirse de los márgenes externos del texto y se deberá hacer referencia a ellas dentro del artículo. Deben seguir el formato APA versión 2009 en inglés o 2010 traducción al español. A continuación se despliega un ejemplo de tabla.

Tabla 1.

Costa Rica: Porcentaje de hogares pobres por año según región de planificación.

Hogares pobres	2000	2009
Total Hogares pobres del país	100,0	100,0
Central	48,1	52,4
Chorotega	13,3	9,6
Brunca	13,1	12,5
Huetar Atlántica	10,9	12,2
Huetar Norte	8,0	5,4
Pacífico Central	6,7	8,0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2000 y 2009)

Los gráficos, diagramas, ilustraciones, fotografías, etc., se denominarán colectivamente FIGURAS.

Los gráficos se deben diseñar solo en dos dimensiones. Se pueden utilizar fotografías para ilustrar aspectos específicos del trabajo.

Las figuras (en blanco y negro o con colores, pero de alta resolución) deberán enviarse junto con el artículo en el formato de origen, por si es necesario realizar modificaciones durante la diagramación.

Para la utilización de figuras que no sean de producción propia, el autor/a debe obtener y presentar a la revista los permisos correspondientes e indicarlo en las referencias. En el caso específico de las fotografías, es importante aclarar que se requiere el permiso de la persona fotografiada (si la hay) y del fotógrafo. En la nota de solicitud de publicación del artículo, los autores y autoras deben garantizar y demostrar con documentación adicional, que las imágenes u otro tipo de ilustración que incluyan en su artículo, cuentan con los debidos permisos de uso.

A continuación un ejemplo de una figura:

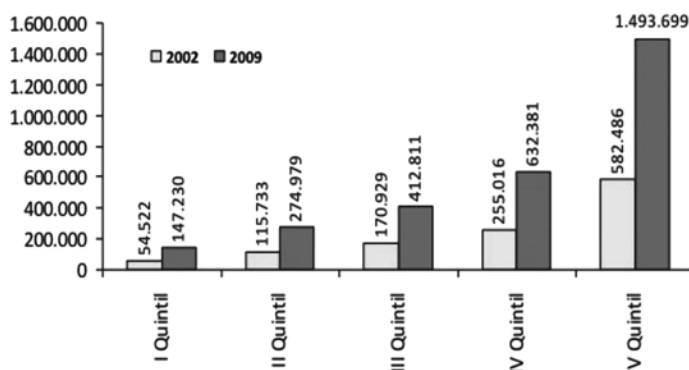


Figura 1. Costa Rica: Ingreso Promedio del Hogar por Quintiles según año. -colones corrientes- Fuente: INEC, EHPM 2002 y 2009.

Debajo de la figura se ubicará el pie con el título y las posibles explicaciones concisas, así como las aclaraciones de abreviaciones, estadísticas, símbolos y otros.

Normas para referencias

Las referencias y citas bibliográficas deben presentarse según el formato del manual de publicación de la Asociación de Psicología de los EE.UU. vigente, en este caso tercera edición en español 2010, traducida de la sexta en inglés 2009 o bien esta última. No utilice notas de pie de página para hacer las referencias.

El listado de referencias deberá aparecer por orden alfabético, se inicia con el primer autor y con sangría francesa. Se sugiere no abusar del uso de referencias, sino seleccionarlas por su relevancia y relación directa con el tema. Es importante resaltar que en esta etapa, de ser aceptado el artículo, el autor o la autora se verá en la obligación de proporcionar los hipervínculos directos para las referencias utilizadas en su manuscrito. Refiérase a los artículos modelo del volumen 20, año 2015 como guía:

A continuación brindamos ejemplos de fuentes frecuentemente utilizadas:

Libro impreso

Apellido del autor/a, inicial del nombre. (año). Título del libro en cursiva. País: nombre de la editorial.

Ejemplo:

Mora, H. (2004). 101 razones para oponerse al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos. Costa Rica: Editorial Universidad Nacional.

Artículo de revista impresa

Apellido del autor/a, inicial del nombre en mayúscula con punto. (mes, año). Título del artículo. Nombre de la revista en letra cursiva, volumen en letra cursiva, volumen de la revista en cursiva (número de la revista entre paréntesis), números de página

Ejemplo:

Díaz, R. y Valenciano, J. A. (enero – junio, 2012). Gobernanza en las cadenas globales de mercancías/valor: una revisión conceptual. *Revista Economía y Sociedad*, (41), 9-27.

Artículo de revista en formato electrónico

Apellido del autor/a, inicial del nombre en mayúscula con punto (mes, año). Título del artículo. Nombre de la revista en letra cursiva, volumen en letra cursiva, volumen de la revista en cursiva (número de la revista entre paréntesis), números de página. Recuperado de dirección electrónica del documento.

Ejemplo:

Díaz, R. y Valenciano, J. A. (enero – junio, 2012). Gobernanza en las cadenas globales de mercancías/valor: una revisión conceptual. *Revista Economía y Sociedad*, (41), 9-27. Recuperado de <http://www.revistas.una.ac.cr/index.php/economia/article/view/4906/4718>

Trabajo publicado de manera informal o en autoarchivo

Apellido del autor/a, inicial del nombre en mayúscula con punto (año). Título del artículo en cursiva. Recuperado en dirección del sitio web.

Ejemplo:

Morales, R. (2012). Balance macroeconómico administración Chinchilla Miranda. Recuperado de: http://www.una.ac.cr/campus/ediciones/2012/julio/2012julio_pag03.html

Citación

Con respecto a las diferentes formas para la citación, deben aparecer en el texto: Entre paréntesis (apellido del autor/a, año de publicación), ejemplo: (Villegas, 2013)

O de la siguiente manera: apellido del autor/a (año de publicación): Villegas (2013)
Cuando la cita es textual se debe agregar el(los) número(s) de página(s).

Cuando es solo una página: Villegas (2013, p. 117)

Cuando son más páginas: Villegas (2013, pp. 117-123)



Si las citas tienen menos de 40 palabras, hay dos maneras de presentarlas, el primer ejemplo se despliega a continuación:

Ya lo indicó Touraine (1991), que no se debe perder el tiempo “calificando de democráticos a regímenes que hablan en nombre del pueblo pero no respetan la libre elección de los gobernados” (p.274).

El segundo ejemplo es el siguiente:

Touraine (1991, p. 274), quien indicó que no se debe perder el tiempo “calificando de democráticos a regímenes que hablan en nombre del pueblo pero no respetan la libre elección de los gobernados”.

Cuando la cita tiene más de 40 palabras, hay que desplegarla en bloque independiente de la siguiente manera:

Buenas intenciones son las que encontramos, entonces y por ejemplo, en las afirmaciones del siguiente autor:

Libre elección de los gobernantes, determinación de las elecciones políticas por las pertenencias sociales, económicas o culturales, respeto de los derechos humanos: de la asociación de esas reglas institucionales, de ese respeto por los intereses de la mayoría y de ese individualismo moral nace la democracia. (Touraine, 1991, p. 282).

Un importante aspecto es que el uso de pies de página debe limitarse solo para notas explicativas, aclaratorias o referenciales que exigen el comentario, pero lo más adecuado es la utilización de explicaciones en el mismo texto. Para otros tipos de referencias, se puede consultar, de igual forma, el Manual de Publicación APA.

Al finalizar el proceso, de ser aceptado el manuscrito para publicar, los autores/as de los artículos publicados recibirán un ejemplar de la Revista impresa en que aparece su artículo.

Para consultas, escribanos a economiaisociedad@una.cr

Henry Mora, Ph.D., Director
Roxana Morales, M.Sc., Editora en Jefe
Fabiola Quirós Segura, Licda., Editora Adjunta
Revista Economía & Sociedad
EISSN: 2215-3403 ISSN: 1409-1070
<http://www.revistas.una.ac.cr/economia>
Escuela de Economía
Universidad Nacional de Costa Rica
Tel. (506) 2562-41-42



Esta Revista se imprimió en el año 2018 en el Programa de Publicaciones e Impresiones de la Universidad Nacional; consta de un tiraje de 150 ejemplares, en papel bond y cartulina barnizable.

E-056-18-P.UNA