

Economía Coyuntural

Revista de temas de coyuntura y perspectivas

Primer trimestre

Vol. 8, Número 1, Enero - Marzo 2023

ARTÍCULOS ACADÉMICOS

- COMERCIO INTERNACIONAL Y COVID-19: ¿HUBO PÉRDIDA DE ESPECIALIZACIÓN DE LOS COLOMBIANOS EN 2020? 1
José Tomás Pelaéz Soto.
- INCOMER DIFFERENTIALS BETWEEN MIGRANTS BY RACE/COLOR IN BRAZIL 2000/2010 25
Joice Pereira de Souza, Luis Abel da Silva Filho.
- LAS ESCUELAS CHARTER EN COLOMBIA: ELEMENTOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA EDUCACIÓN PÚBLICA EN ÉPOCA DE REFORMAS EDUCATIVAS GLOBALES 51
Julián Raúl Flóres López.
- INNOVACIÓN EN MICROEMPRESAS MEXICANAS: UNA PROPUESTA ANALÍTICA A PARTIR DE UN CASO DE ESTUDIO 96
José Miguel Franco Albarrán, Rosa Azalea Canales García.
- AGRARIAN GOVERNANCE AND ITS UNDERSTANDING AND ECONOMICS 132
Hrabrin Bachev

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y SOCIALES
'JOSÉ ORTIZ MERCADO' (IIES-JOM)

Economía Coyuntural

Revista de temas de coyuntura y perspectivas



ISSN 2415-0630 (en línea)

ISSN 2415-0622 (impresa)

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA GABRIEL RENÉ MORENO

[2023]



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA GABRIEL RENÉ MORENO

Vicente Cuellar Telles, Rector

Reinerio Vargas Banegas, Vicerrector

Oscar Mario Aguilera, Dirección Universitaria de Investigación Tecnológica

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Juana Borja Saavedra, Decana

Dikson Encinas Herrera, Vicedecano

Emilio Jaime Gutiérrez Valdivia, Director UAGRM Business School

Marcelo Nuñez Araúz, Director del IIES-JOM

GESTIÓN EDITORIAL

Norma Yalila Casanova

COMITÉ INTERNO

Dr. Roger Alejandro Banegas Rivero

M.Sc. Jorge Salas Vargas

COMITÉ EXTERNO

Dr. Ross Levine (Miembro honorífico)

University of California at Berkeley, EE. UU.

Dr. Pierre Perrone (Miembro honorífico)

Boston University, EE. UU.

Dr. Andres Blancas Neria

UNAM, MEX

Ph.D. Darío Enríquez Santibáñez

UQAM, Montreal, CAN

Dr. Marco Alberto Nuñez Ramírez

Instituto Tecnológico de Sonora, México

Dra. Anna María Fernández Poncela

Universidad Autónoma Metropolitana, México

Dr. Enrique Cuevas Rodríguez

Universidad de Guadalajara - UNAM

Dr. Adalmir Marquetti

Pontificia Universidade Católica do Rio Grande do Sul

Dr. Javier Leonardo Garay Vargas

Universidad Externado de Colombia

Dr. Julio Fernando Goicoechea Moreno

Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa

DISEÑO GRÁFICO

Richard Solíz Q.

DISEÑO DE TAPA

Norma Yalila Casanova

DEPÓSITO LEGAL: 8-3-7-16

Volumen 8, Número 1, enero – marzo (2023)

Derechos reservados. ISSN 2415-0630 (en línea), ISSN 2415-0622 (impresa).

Economía Coyuntural, Revista de temas de coyuntura y perspectivas.

ÍNDICES Y BASES DE DATOS (EN LÍNEA): *Ideas-Repec-Edirc-Econpapers-Ebsco-Econbiz-Revistas Bolivianas*

Contacto electrónico: iiiesjom@uagrm.edu.bo; revistasiiiesjom.fcee@uagrm.edu.bo

<http://www.revistasbolivianas.org.bo/scielo.php>

<https://ideas.repec.org/s/grm/ecoyun.html>

<https://econpapers.repec.org/article/grmecoyun/>

<https://www.iies.uagrm.edu.bo/ecoco/>

Economía Coyuntural

Revista de temas de coyuntura y perspectivas

CONTENIDO

VOL. 8, NÚM. 1, ENERO-MARZO, 2023

PRESENTACIÓN

COMERCIO INTERNACIONAL Y COVID-19 ¿HUBO PÉRDIDA DE
ESPECIALIZACIÓN DE LOS COLOMBIANOS EN 2020? ... 1

José Tomás Peláez Soto.

INCOME DIFFERENTIALS BETWEEN MIGRANTS BY RACE/COLOR IN BRAZIL-
2000/2010..25

Joice Pereira de Souza, Luis Abel da Silva Filho.

LAS ESCUELAS CHARTER EN COLOMBIA: ELEMENTOS PARA LA
CONSTRUCCIÓN DE UNA EDUCACIÓN PÚBLICA EN ÉPOCA DE REFORMAS
EDUCATIVAS GLOBALES.. 51

Julian Raúl Flóres López, ..

INNOVACIÓN EN MICROEMPRESAS MEXICANAS: UNA PROPUESTA
ANALÍTICA A PARTIR DE UN CASO DE ESTUDIO..96

José Miguel Franco Albarrán, Rosa Azalea Canales García.

AGRARIAN GOVERNANCE AND ITS UNDERSTANDING AND ECONOMICS..132

Hrabrin Bachev.

CONVOCATORIA DE DOCUMENTOS/ CALL FOR PAPERS.....177

PALABRAS INSTITUCIONALES

Las autoridades de la facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (FCEE) de la Universidad Autónoma ‘Gabriel René Moreno’ (UAGRM), tienen el agrado de presentar la revista institucional: ‘*Economía Coyuntural, revista de temas de coyuntura y perspectivas*’, que es totalmente legítima y perteneciente a nuestra universidad, elaborada con un proceso riguroso en la evaluación y dictamen científico de calidad en cada uno de sus artículos presentados.

En la gestión académica facultativa, se prioriza la asignación de recursos económicos para la investigación, teniendo en cuenta que es el uno de los pilares más importantes en la misión de la universidad, a su vez complementaria con los ejes centrales del rol institucional en docencia, extensión e interacción social universitaria.

La pesquisa científica evaluada y validada por pares académicos, es un mecanismo por el cual se construye la ciencia, con la transmisión del verdadero aporte científico, ampliando la frontera del conocimiento en investigación básica y aplicada.

Uno de los mecanismos para que las universidades públicas puedan avanzar en su posicionamiento internacional educativo, es el desarrollo de productos de investigación y la incorporación de sus revistas científicas en índices nacionales e internacionales de alto prestigio. Este es nuestro estímulo institucional, lo mismo que el apoyo que brindamos a nuestros académicos-investigadores.

La facultad hace llegar un especial reconocimiento a los académicos que formaron parte en la realización de este número en particular.

ATENTAMENTE,

DIKSON ENCINAS HERRERA
VICEDECANO

JUANA BORJA SAAVEDRA
DECANA

PRESENTACIÓN

Economía Coyuntural es una revista de publicación trimestral, con proceso de dictamen académico a doble ciego y rigurosidad científica, que aborda temas de coyuntura en las ciencias económicas a partir de la revisión de la literatura empírica y diversos instrumentos de medición económica, con la finalidad de intuir y incidir en la generación de opinión pública.

La revista contempla el análisis institucional a escala local, regional, nacional e internacional. Es así, que en el segundo número del volumen 6, se presentan investigaciones focalizadas en sostenibilidad de gobernanza, comportamiento de la demanda y crecimiento económico, economía espacial y economía urbana.

En el primer artículo intitulado: “Comercio Internacional y COVID-19: ¿Hubo Pérdida de Especialización de los Colombianos en 2020?” de José Tomás Peláez Soto, tiene como objetivo identificar los productos en los cuales los colombianos dejaron de presentar una especialización exportadora e importadora en la gestión 2020, a partir del análisis de los índices de ventaja comparativa revelada e intensidad importadora. Acaso los colombianos ¿dejaron de especializarse?.

En el segundo documento titulado: “Income Differentials Between Migrants by Race/color in Brazil- 2000 /2010.” de los investigadores Joice Pereira de Souza y Luis Abel da Silva Filho, de la Universidad Regional do Cariri – URCA, Crato Brasil quienes presentan el artículo en idioma Inglés, para analizar las características socioeconómicas y demográficas de las personas, las mismas que pueden ser un indicador de discrepancia salarial entre los inmigrantes, tomando

en cuenta a la población no blancos y blancos, a partir de los microdatos del Censo Demográfico de los años 2000 y 2010.

En el tercer documento: ‘Las Escuelas Charter en Colombia: Elementos para la Construcción de una Educación Pública en Época de Reformas Educativas Globales’ de Julián Raúl Flóres López, que enuncian que las transformaciones de los sistemas educativos del mundo arrojan evidencia sobre la importancia de la política educativa, en este caso, hace una descripción de la política Charter en Colombia, tocando sus principales componentes como financiación y gestión del personal docente.

En el cuarto documento “Innovación en Microempresas Mexicanas: una Propuesta Analítica a partir de un caso de Estudio, de José Miguel Franco Albarrán y Roza Azalea Canales García, Pasnate y profesora de investigación de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de México. El objetivo del presente artículo se fundamenta en visualizar la forma en que se genera la innovación en el marco de microempresas mexicanas, proponen un esquema teórico – conceptual orientado a identificar las categorías analíticas implicadas en la innovación individual, empresarial y social.

En el último documento “Agrarian Governance and Its Understanding and Economics” de Hrabrin Bachev, escrito en Inglés. El objetivo es dar respuesta a dos preguntas académicas y prácticas a cerca de la gobernanza Agraria y la evaluación de sus procesos. Sugiere una definición y un marco adecuado para analizar el sistema de gobernanza agraria en Bulgaria.

Antes de finalizar, se reconoce los esfuerzos que hacen las autoridades facultativas de Ciencias Económicas y Empresariales (FCEE) de la Universidad

Autónoma ‘Gabriel René Moreno’ (UAGRM), por el soporte institucional en el financiamiento de esta revista.

De la misma manera, se extiende un agradecimiento especial a los autores y colegas de instituciones externas, que dedicaron tiempo para escribir, evaluar y retroalimentar cada uno de los documentos en colaboración.

Norma Yalila Casanova

Gestión Editorial

COMERCIO INTERNACIONAL Y COVID-19: ¿HUBO PÉRDIDA DE ESPECIALIZACIÓN DE LOS COLOMBIANOS EN 2020?

INTERNATIONAL TRADE AND COVID-19: WAS THERE A LOSS OF SPECIALIZATION OF COLOMBIANS IN 2020?

José Tomás Peláez Soto¹

Resumen:

La especialización internacional de los colombianos se pudo ver afectada como resultado del COVID-19, enfermedad que en marzo del año 2020 fue declarada pandemia por la Organización Mundial de la Salud (2020). En este sentido, el artículo tiene como objetivo identificar los productos en los cuales los colombianos dejaron de presentar una especialización exportadora e importadora en 2020. Para llevar a cabo el objetivo se emplean los índices de ventaja comparativa revelada normalizado e intensidad importadora normalizado (índices de Balassa). Los resultados encontrados indican que los colombianos dejaron de especializarse en la exportación de dos productos y en la importación de diecinueve.

¹ Doctor en Economía, Universidad Francisco Marroquín (Guatemala); Profesor de economía, Pontificia Universidad Javeriana Cali (Colombia) jtpelaez@javerianacali.edu.co / jtpelaez@ufm.edu ; identificador ORCID: 0000-0003-3632-7526. El presente artículo se deriva de la tesis doctoral del autor que tiene por título “El intercambio desde la teoría de las ventajas comparativas: una interpretación del comercio internacional de los colombianos para 2001-2020”.

Palabras clave: Colombia, COVID-19, comercio internacional, especialización, índice de ventaja comparativa revelada normalizado, índice de intensidad importadora normalizado.

Abstract:

The international specialization of Colombians could have been affected as a result of COVID-19, a disease that in March of 2020 was declared a pandemic by the World Health Organization (2020). In this sense, this article aims to identify the products in which Colombians stopped presenting an export and import specialization in 2020. To carry out the objective, the indexes of revealed symmetric comparative advantage and symmetric import intensity were implemented. The results indicate that Colombians stopped specializing in the export of two products and in the import of nineteen products.

Keywords: Colombia, COVID-19, international trade, specialization, revealed symmetric comparative advantage, symmetric import intensity.

Fecha de recepción: 13 de enero de 2023

Fecha de Aceptación: 18 y 20 de marzo 2023

1. Introducción

David Ricardo, en su obra *Principios de Economía Política y Tributación* (1985 [1817]), comparando las productividades de los ingleses y portugueses en la producción de vino y tejidos, ilustró uno de los enunciados más importantes de la economía, a saber, la ley de las ventajas comparativas, que tal y como lo señalan Irwin (2015), Boudreaux (2008) y Salvatore (2005), continúa siendo el fundamento del intercambio internacional.

El intercambio internacional, enseña el principio de las ventajas comparativas, se explica por la diferencia relativa de los costos de oportunidad. Los ciudadanos de un país, exportando los bienes que producen a un menor costo, importan aquellos que producen a uno mayor. En otras palabras, envían al exterior los bienes que en términos relativos producen de manera más económica (ventaja comparativa) con el propósito de adquirir los que producen de forma menos económica o que simplemente no tienen la capacidad de producir (desventaja comparativa). Por tal razón, dichos ciudadanos tienden a especializarse en la exportación e importación de ciertos bienes.

Debido a lo anterior, varios autores, entre ellos, Krugman (1997), definen el intercambio internacional como un método indirecto de producción: se producen los bienes importados mediante los bienes exportados. Para los colombianos, este método de producción se pudo ver afectado como resultado

del COVID-19, enfermedad que el 11 de marzo de 2020 fue declarada pandemia por la Organización Mundial de la Salud (2020)².

En este sentido, el presente artículo busca contribuir en los efectos de la pandemia sobre la especialización internacional de los colombianos. Puntualmente, el artículo tiene como objetivo identificar, si es que los hay, los productos en los cuales los colombianos dejaron de presentar una especialización exportadora e importadora en el año 2020.

Para llevar a cabo el objetivo se emplea el índice de ventaja comparativa revelada normalizado y el índice de intensidad importadora normalizado. Los dos indicadores se calculan para el periodo 2001-2021. La información requerida para el cálculo de ambos indicadores se obtiene de la base de datos Trademap. Esta base datos proporciona la información de acuerdo con la nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

El artículo está organizado en cinco secciones. La primera corresponde a esta introducción. En la segunda se presenta la revisión de la literatura sobre investigaciones empíricas de los indicadores de ventaja comparativa e intensidad importadora. En la tercera se expone el método y los datos. Luego se presentan los resultados de los indicadores y, por último, en la sección cinco se presentan las conclusiones.

² El documento “Impact of the COVID-19 Pandemic on Trade and Development: Lessons Learned” de la UNCTAD (2022) señala algunos motivos por los cuales la pandemia llega a afectar el comercio, la inversión extranjera y el turismo.

2. Revisión de literatura sobre investigaciones empíricas

La teoría de las ventajas comparativas fundamenta el intercambio de bienes entre personas situadas en diferentes países. Partiendo de ello, Balassa (1965), ante la dificultad de comparar los costos entre sectores de distintas economías, sostiene que los flujos del comercio internacional podrían reflejar dichos costos comparativos. De manera específica, argumenta que las exportaciones revelan suficiente información sobre las ventajas o desventajas comparativas de los países. Así, pues, surgió la propuesta del índice de ventaja comparativa revelada (IVCR), que tal y como lo señalan Yu, Cai y Leung (2009) se convirtió en uno de los indicadores más populares en las investigaciones empíricas sobre comercio internacional.

En efecto, el IVCR ha sido bastante usado en los análisis de comercio exterior no solo a través de su aplicación directa sino también como punto de partida para la formulación de otras variantes. Entre estas variantes se encuentran el índice de ventaja comparativa revelada normalizado (IVCRN), el índice de intensidad importadora (III) y el índice de intensidad importadora normalizado (IIIN). A continuación se referencian algunos estudios.

En Colombia, Reina, Salamanca y Forero (2009), estudiando la factibilidad de un tratado de libre comercio entre Colombia y Corea del Sur, identifican los sectores con potencial exportador e importador a través del IVCR y del III. Cruzando los resultados de los dos indicadores, encuentran que Colombia

tiene oportunidades de exportación en ocho sectores y Corea del Sur en nueve³.

Con el propósito de profundizar las relaciones comerciales entre Colombia y Japón, Reina y Gracia (2008) recurren al IVCR y al III. El estudio determina el conjunto de sectores en los cuales Japón es competitivo y Colombia es un importador intensivo, y viceversa. Los resultados del IVCR y del III, que se calcularon para los años 2003 a 2007, indican que ese conjunto está conformado entre nueve y once sectores productivos⁴.

Los indicadores no son únicamente aplicados a nivel país. Casas, León y Meléndez (2005) evalúan el impacto del tratado comercial con los Estados Unidos en la economía del departamento del Valle del Cauca (Colombia) a través, entre otros, del IVCR y del III. Los autores encuentran que el acuerdo representa oportunidades de exportación para quince sectores de la región. Reina et. al (2004) realizan también un estudio bastante similar para la región de Bogotá-Cundinamarca (Colombia).

Venegas y De la Peña (2019), estudiando los efectos sobre el intercambio bilateral de un posible acuerdo comercial entre Colombia y Japón, determinan

³ Las oportunidades de Colombia en su mayoría son materias primas: Carbón de piedra, refinación de azúcar, extracción de petróleo crudo y gas natural, fundición de metales, producción de refinación de petróleo, industria básica de hierro y acero, industria básica de metales preciosos y metales no ferrosos. Corea del Sur tiene oportunidades, entre otras, en: radios, televisores, aparatos de telefonía, aparatos de uso doméstico, textiles, fibras sintéticas, sustancias químicas básicas e industrias básicas de hierro y acero.

⁴ Mientras Japón tiene oportunidades en productos como fibras sintéticas y artificiales, productos de caucho, vidrio y productos de vidrio, maquinaria de uso general, vehículos, automotores y sus motores, maquinaria de uso especial, aparatos e instrumentos médicos, industrias básicas hierro y acero y sustancias químicas básicas; Colombia tiene en producción agrícola, producción pecuaria, elaboración de frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasa, productos de panadería, fideos y similares; productos de café; refinación de azúcar.

los productos en que ambos países cuentan con ventajas comparativas aplicando el IVCR. Los resultados muestran que Colombia cuenta con 27 productos con ventaja comparativa. Entre ellos están: alimentos, cueros, flores, papel, sombreros, instrumentos médicos, juguetes y productos químicos. Por su parte, Japón cuenta con 262 productos, tales como: neumáticos, autopartes, relojes, medicamentos, semillas, aparatos electrónicos e insumos industriales, vehículos y cangrejos.

Gómez-Abella, Pereira-Villa y Gaitán-Guerrero (2013) calculan cinco indicadores de comercio internacional, entre ellos, el IVCR, que los autores denominan índice de Balassa, para determinar las oportunidades de crecimiento, diversificación y competencia del comercio entre Colombia y Turquía. De acuerdo con los resultados, los dos países presentan oportunidades de intercambio.

De Miranda, Peláez y Velandia (2016) exploran las oportunidades de intercambio entre Colombia y la India. Los autores identifican 15 productos colombianos con posibilidades de ingreso al mercado de la India y más de 150 productos en la dirección contraria. De igual forma, Peláez (2016), con el propósito de contribuir a estrechar las relaciones comerciales entre Colombia y Asia, establece los productos colombianos con oportunidades de ingreso a once economías de ese continente. Según los resultados de los indicadores, algunos de estos productos son: frutas, plantas, semillas, azúcar de caña, aceites de origen animal o vegetal, artículos de confitería, pieles y cueros.

Los indicadores también han sido utilizados para las investigaciones sobre un sector o producto puntual. Entre ellos, el sector agrícola. Ortiz, Polo y Escobar (2018) identifican varios productos agrícolas colombianos con potencial de ingreso inmediato a los países de la Alianza del Pacífico aplicando el IVCR y el III para los años 2010 a 2013. Estos productos son: semillas oleaginosas, manzanas, soja, peras, maní, sorgo, ceras, café, extractos de café y piñas. Estudiando igualmente los países de la Alianza del Pacífico para el periodo 1995-2015, Ulloa y Nuncira (2020) sostienen que todos los integrantes muestran ventajas comparativas en el sector agropecuario, a excepción de México.

En el ámbito internacional, Drożdż, Burinskas y Cohen (2023) evalúan el impacto de la pandemia del COVID-19 sobre la competitividad de nueve sectores de los llamados países Bálticos (Lituania, Letonia y Estonia) empleando como insumo el IVCR. En la misma línea, centrándose en el análisis económico del COVID-19 y utilizando el IVCR, el trabajo de Idris, Ismail y Ibrahim (2022) determina los países competitivos en diversos productos médicos con el propósito de que otros países puedan identificar fuentes de importación de los mencionados productos.

Soto (2018) realiza un análisis comparativo de la competitividad internacional del tomate de México, Canadá, China y los Estados Unidos. Para esto estima el IVCR para los años 1994-2016. De acuerdo con el indicador, México es el país más competitivo, seguido de los Estados Unidos y Canadá. Por su parte, China no presenta ventajas competitivas en tomates para ningún año del periodo de estudio.

Guevara y Morales (2018) hallan que tanto Chile como Perú presentan ventajas comparativas en cobre refinado, minerales de cobre, minerales de hierro y uvas para el periodo 2007-2016. En cuanto a este último bien, llama la atención el marcado crecimiento del valor del índice para Perú en los años de análisis. Por su parte, Chile parece no consolidar las ventajas comparativas en oro, mientras que Perú muestra una importante disminución en el valor del índice.

Malca (2016), para identificar las oportunidades comerciales para el sector de confecciones del Perú en los mercados de la Alianza del Pacífico y del Mercosur, emplea el índice de intensidad importadora normalizado, que el autor llama capacidad relativa de compra. El trabajo concluye que existen oportunidades de creación de comercio en cada uno de los países que conforman los dos bloques, destacándose dos Mercados: México, por la Alianza del Pacífico, con 28 productos y Uruguay, por el Mercosur, con 21.

De Araújo, Vitorio, Lima y Arruda (2020), entre otros indicadores, emplean el IVCR para analizar el impacto de los países que integran el grupo de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) sobre la competitividad de las exportaciones de la región del Nordeste de Brasil. El trabajo de Maryam, Banday y Mitta (2018) determina en qué productos tienen ventajas comparativas los países que integran dicho bloque para el año 2015.

Entre tanto, Khanal y Deb (2022) cuantifican las ventajas comparativas y la competitividad internacional de la India en pescados y derivados de pescado. Bojnec y Ferto (2014) estudian la competitividad que tienen los países de la Unión Europea en los productos lácteos para el periodo 2000-2011. Lo mismo

hace Huang y Tian (2014) para la industria editorial de China entre los años 2007 y 2012. Wei y Chunming (2012) se concentran en más de 140 productos manufactureros para ese mismo país asiático para los años 2002 a 2009. Xiaodi y Xiaozhong (2004) calculan el IVCR para los productos transables de China.

2. Método y datos

En esta sección se explica el proceso llevado a cabo para identificar los productos en los cuales los colombianos dejaron de presentar una especialización exportadora e importadora en el mercado internacional de bienes en el año 2020. A continuación los pasos seguidos para su identificación.

Primero, se calcula el IVCR para todos los productos exportados por los colombianos entre los años 2001 y 2021. Este indicador se define en términos matemáticos de la siguiente manera:

Ecuación 1

$$IVCR_{ij} = \frac{X_{ij} / \sum_i X_{ij}}{\sum_j X_{ij} / \sum_i \sum_j X_{ij}}$$

Donde, $IVCR_{ij}$ es el índice de ventaja comparativa revelada del producto X_{ij} i del país j; $\sum_i X_{ij}$ son las exportaciones del producto i del país j; $\sum_j X_{ij}$ exportaciones totales del país j; $\sum_i \sum_j X_{ij}$ representan las

exportaciones mundiales del producto i ; corresponde a las exportaciones mundiales totales.

El resultado del IVCR se normaliza. Este viene dado por la ecuación 2:

Ecuación 2

$$IVCRN_{ij} = (IVCR_{ij} - 1)/(IVCR_{ij} + 1)$$

Donde $IVCR_{ij}$ corresponde al índice de ventaja comparativa revelada definido anteriormente en la ecuación 1.

El IVCRN se encuentra en un rango entre -1,0 y 1,0 ($-1 \leq IVCRN_{ij} \leq 1$). Si el IVCRN es mayor a cero, indica que los colombianos se especializan en la exportación del bien de análisis porque en términos relativos exporta más de lo que se exporta globalmente; mientras que si es cero o menor a cero, el país no se especializa en la exportación de ese bien. (Laursen, 2015).

Segundo, se calcula el III para todos los productos importados por los colombianos entre los años 2001 y 2021. Este indicador se define en términos matemáticos en la ecuación 3.

$$III_{ij} = \frac{M_{ij}/\sum_i M_{ij}}{\sum_j M_{ij}/\sum_i \sum_j M_{ij}}$$

Ecuación 3

Donde, III_{ij} es el índice de intensidad importadora del producto i del país j ;

M_{ij} son las importaciones del producto i del país j ; $\sum_i M_{ij}$ importaciones totales del país j ; $\sum_j M_{ij}$ representan las importaciones mundiales del producto i ; corresponde a las importaciones mundiales totales.

El III también se normaliza para un rango entre -1,0 y $(-1 \leq IIIN_{ij} \leq 1)$, 1,0, tal y como se muestra en la ecuación 4.

Ecuación 4

$$IIIN_{ij} = (III_{ij} - 1) / (III_{ij} + 1)$$

Un $IIIN_{ij}$ mayor a cero indica que los colombianos son un importador intensivo del producto i . $IIIN_{ij}$ En otras palabras, si él es mayor a cero, los colombianos se especializan en la importación del producto i porque en términos relativos importa más de lo que se comercia globalmente. Por su parte, un $IIIN_{ij}$ igual o menor a cero implica que los colombianos no son un comprador intensivo del producto i en el mercado internacional, es decir, no se especializan en la importación de ese producto. (Reina et. al, 2004; De Miranda et. al, 2016).

En tercer lugar, a partir de los resultados del IVCRN, se agrupan los productos que presentan un resultado mayor a cero para todos los años del periodo 2001-2019. Esta condición con el fin de establecer aquellos productos en los cuales los colombianos presentan una sólida especialización exportadora.

Establecido ese grupo de productos, se procede a identificar cuáles de ellos arrojaron un IVCRN menor a cero en 2020.

Por último, se repite el punto inmediatamente anterior pero con los resultados del IIN.

Con respecto a las cifras sobre el valor de las exportaciones e importaciones, el estudio emplea los datos suministrados por Trademap. Los indicadores se calculan con base a la nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA). La desagregación se realizó a seis dígitos, denominadas subpartidas arancelarias, que corresponden a más de 5.000 productos. La desagregación a seis dígitos es la máxima a nivel internacional. (ALADI, 2020; Salerno, 2007). Los dos indicadores se aplican a esa cantidad de productos.

Una limitación para tener en cuenta es que los valores con los cuales se calculan los indicadores corresponden únicamente a intercambio de bienes. En este sentido, no se establece la especialización exportadora e importadora para servicios.

4. Resultados

Los resultados obtenidos a partir del cálculo de los indicadores muestran que los colombianos dejaron de especializarse en la exportación e importación de varios productos en el año de la pandemia. A continuación, se indican cuáles son esos productos.

Con relación a la especialización exportadora, el IVCRN advierte dos productos: Hilados entorchados y tiras (subpartida arancelaria 560600) y Máquinas y aparatos para extracción o preparación de grasas o aceites, vegetales o animales (847920). Tal y como se observa en la Tabla 1, el indicador muestra valores superiores a cero para ambos productos entre los años 2001 a 2019 y, posteriormente, los valores caen por debajo de cero en 2020. En el 2021, superan de nuevo la barrera del cero. (Ver Tabla 1).

Nótese que, de acuerdo con los resultados arrojados por el IVCRN, ninguno de los dos productos hace parte de las exportaciones tradicionales de los colombianos, tales como café, ferroníquel o petróleo. Estas exportaciones tradicionales presentaron valores positivos no solo entre 2001 y 2019 sino que también lo hicieron en 2020 a pesar de la pandemia. En el anexo se puede observar la gráfica con los resultados del indicador para los mencionados productos.

Tabla 1.

Pérdida de especialización exportadora de los colombianos según índice de ventaja comparativa revelada normalizado (2001-2021).

Año	Hilados entorchados y tiras	Máquinas y aparatos para extracción o preparación de grasas o aceites, vegetales o animales
	Subpartida arancelaria 560600	Subpartida arancelaria 847920
2001	0,906	0,742
2002	0,901	0,748
2003	0,916	0,666
2004	0,900	0,601
2005	0,875	0,529
2006	0,868	0,193
2007	0,864	0,497
2008	0,854	0,114
2009	0,799	0,095
2010	0,754	0,098
2011	0,722	0,495
2012	0,739	0,519
2013	0,481	0,213
2014	0,212	0,440
2015	0,241	0,232
2016	0,263	0,396
2017	0,178	0,435
2018	0,105	0,671
2019	0,251	0,250
2020	-0,204	-0,338
2021	0,209	0,372

Fuente: tabla y cálculos del autor con base en los datos de Trademap.

En cuanto a la especialización importadora, el IIN advierte diecinueve productos (Tabla 2). De acuerdo con la tabla, se observan valores superiores a cero para todos los productos entre los años 2001 a 2019 y, luego, los valores arrojados por el indicador caen por debajo de cero en el año 2020.

De ese grupo de diecinueve productos, cuatro mostraron nuevamente valores superiores a cero en 2021, a saber: Hígados de bovinos (Subpartida

arancelaria 020622), Hidrogeno ortofosfato de calcio (283525), Bombas de aire y compresores de aire (841480) y Artículos y aparatos de prótesis dental (902129). Los quince productos restantes continuaron con valores negativos en 2021.

Se destaca que los diecinueve productos pertenecen a diferentes ramas de actividad de económica que parecen tener diferentes destinos o usos. Por ejemplo, aparatos de cocción (732111), hornos microondas (851650) y portaminas (960840) quizás tengan como destino el consumo de los hogares, mientras que partes de máquinas para trabajo de cuero (845390) y volquetas (870410) posiblemente correspondan a bienes de capital por parte de las empresas para producir otros bienes. Establecer el destino de las diecinueve subpartidas supera el objetivo del presente artículo, no obstante, es una interesante futura línea de investigación.

Tabla 2. Pérdida de especialización importadora de los colombianos según índice de intensidad importadora normalizado (2001-2021)

Fuente: tabla y cálculos del autor con base en los datos de Trademap.

Código	Nombre	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
070622	Hígado de bovinos, comestibles	0.72	0.74	0.58	0.69	0.12	0.45	0.52	0.44	0.43	0.60	0.04	0.19	0.15	0.29	0.06	0.35	0.37	0.39	0.45	-0.06	0.56	
080940	Ciruelas y madrasas	0.40	0.35	0.19	0.30	0.35	0.13	0.22	0.19	0.33	0.36	0.35	0.36	0.31	0.35	0.25	0.20	0.20	0.16	0.13	-0.07	-0.16	
251830	Aglomerado de dolomita	0.75	0.74	0.70	0.76	0.83	0.79	0.56	0.66	0.39	0.57	0.37	0.58	0.36	0.49	0.34	0.31	0.24	0.47	0.11	-1.00	-0.90	
283235	Hidrogeno oxido de calcio	0.81	0.75	0.78	0.79	0.70	0.73	0.63	0.60	0.68	0.62	0.54	0.44	0.41	0.21	0.45	0.44	0.58	0.56	0.52	-0.08	0.10	
392330	botellas y frascos	0.26	0.14	0.17	0.13	0.22	0.18	0.13	0.34	0.37	0.30	0.33	0.42	0.36	0.31	0.16	0.14	0.01	0.02	0.13	-0.03	-0.04	
481620	Papel autocopia	0.64	0.63	0.62	0.57	0.60	0.58	0.50	0.51	0.49	0.43	0.41	0.38	0.36	0.20	0.15	0.12	0.17	0.38	0.19	-0.01	-0.09	
490191	Diccionarios y enciclopedias	0.84	0.86	0.78	0.72	0.83	0.74	0.69	0.65	0.74	0.70	0.45	0.42	0.38	0.80	0.79	0.19	0.37	0.32	0.02	0.00	-0.02	
511211	Tejidos de lana peinada	0.68	0.73	0.80	0.74	0.69	0.70	0.58	0.63	0.57	0.53	0.60	0.55	0.47	0.43	0.44	0.39	0.39	0.34	0.20	-0.21	-0.03	
700529	Vidrio licado y vidrio desbastado	0.59	0.61	0.61	0.62	0.67	0.65	0.65	0.66	0.71	0.66	0.62	0.62	0.51	0.04	0.22	0.11	0.22	0.02	0.26	-0.21	-0.06	
732111	Aparatos de cocción y calentaplatos	0.26	0.21	0.18	0.17	0.21	0.33	0.33	0.34	0.32	0.29	0.29	0.26	0.26	0.19	0.18	0.14	0.14	0.13	0.13	-0.12	-0.03	
800540	Desarmilladores de mano	0.01	0.09	0.12	0.46	0.53	0.59	0.58	0.58	0.21	0.25	0.24	0.31	0.24	0.31	0.32	0.19	0.57	0.14	0.07	0.14	-0.04	-0.02
841480	Bombas de aire y compresores de aire	0.37	0.30	0.48	0.07	0.12	0.18	0.30	0.43	0.44	0.18	0.07	0.16	0.06	0.27	0.09	0.06	0.13	0.09	0.05	-0.04	0.16	
841869	Materiales y máquinas para producción de frío	0.18	0.14	0.21	0.18	0.16	0.26	0.07	0.11	0.10	0.20	0.10	0.24	0.33	0.21	0.12	0.08	0.03	0.03	0.04	-0.10	-0.14	
845390	Fares de máquinas para trabajo de cuero	0.22	0.23	0.27	0.24	0.06	0.29	0.46	0.41	0.43	0.37	0.42	0.44	0.50	0.46	0.24	0.52	0.21	0.16	0.08	-0.04	-0.13	
851650	Homos de microondas	0.20	0.19	0.27	0.23	0.24	0.35	0.26	0.36	0.17	0.32	0.24	0.25	0.19	0.20	0.17	0.04	0.19	0.01	0.10	-0.05	-0.01	
853931	Lámparas y tubos fluorescentes	0.16	0.26	0.17	0.22	0.24	0.24	0.20	0.38	0.31	0.50	0.44	0.47	0.49	0.46	0.50	0.43	0.35	0.31	0.01	-0.13	-0.21	
870410	Volquetes	0.72	0.51	0.58	0.88	0.82	0.84	0.73	0.86	0.89	0.83	0.85	0.68	0.76	0.44	0.23	0.54	0.73	0.64	0.64	-0.21	-0.85	
902129	Artículos y aparatos de prótesis dental	0.27	0.36	0.29	0.33	0.41	0.43	0.42	0.39	0.31	0.40	0.36	0.42	0.34	0.31	0.39	0.44	0.42	0.42	0.42	0.16	-0.10	0.00
960940	Perforadoras	0.27	0.28	0.26	0.31	0.39	0.40	0.19	0.25	0.22	0.17	0.25	0.25	0.37	0.10	0.05	0.08	0.05	0.02	0.03	-0.02	-0.30	

Los resultados anteriores evidencian la magnitud de la pandemia. Nótese que, entre los años 2001 y 2019, los colombianos mantuvieron ininterrumpidamente la especialización en los productos señalados en ambas tablas incluso durante la crisis económica internacional de 2008-2009, que de acuerdo con la OMC (2010) “dio lugar a la mayor contracción del comercio mundial en más de 70 años”. Según el informe publicado por ese organismo, el comercio mundial de mercancías en volumen se redujo 12,2% y el valor en dólares disminuyó en 23% en 2009. La especialización de los colombianos en los 21 productos, que no cedió ante dicha crisis, y que sí cedió en el año 2020, marca las profundas consecuencias del COVID-19.

5. Conclusiones

La especialización internacional de los colombianos se vio interrumpida en varios productos en 2020, año en el cual el COVID-19 fue declarado pandemia. De manera puntual, el artículo identificó que los colombianos dejaron de presentar una especialización exportadora en dos productos e importadora en diecinueve en 2020. De igual forma, se evidenció que en el siguiente año (2021) los colombianos retomaron la especialización exportadora en ambos bienes, mientras que prolongaron la pérdida de especialización importadora en la inmensa mayoría de ellos.

En términos generales, y a la luz de la teoría de las ventajas comparativas, los resultados hallados a través del IVCRN implican que la pérdida de especialización exportadora en las subpartidas arancelarias 560600 y 847920 representó para los colombianos la pérdida de una vía de pago para adquirir

bienes del exterior. Como se indicó en el párrafo anterior, los resultados del IVCRN también muestran que dicha vía se recuperó para el año 2021. Siguiendo con la misma teoría, los resultados del IIN, por su parte, implican que los colombianos interrumpieron la especialización en la importación de bienes que entre los años 2001 y 2019 les eran más económico adquirir del exterior.

Los resultados encontrados son un insumo importante para futuros trabajos. Cumplido el objetivo del artículo, identificar los productos en los cuales los colombianos dejaron de presentar una especialización exportadora e importadora en el año 2020, cabe investigar las consecuencias económicas sobre los agentes económicos vinculados puntualmente con alguno de los 21 productos. Entre estos agentes se pueden encontrar: hogares, productores que exportan y productores que importan bienes de capital o materias primas. De igual forma, los valores presentados de los indicadores podrían llegar a ser un insumo para investigadores que se encuentren estudiado uno o varios de estos productos.

Referencias

- ALADI. (2020). La nomenclatura y la clasificación arancelaria de las mercancías. Serie *Fichas ALADI: Ficha Número 3*.
- Balassa, B. (1965). Trade Liberalisation and ‘Revealed’ Comparative Advantage. *Manchester School*, 33, (2), 99-123. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x>
- Bojnec, S. y Ferto, I. (2014). Export competitiveness of dairy products on global markets: The case of the European Union countries. *Journal of Dairy Science*, 97, (10), 6151-6163. <https://doi.org/10.3168/jds.2013-7711>
- Boudreaux, D. J. (2008). *Globalization*. London: Greenwood Press.
- Casas, C. León, N. y Meléndez, M. (2005). *Evaluación del impacto del TLC entre Colombia y Estados Unidos en la economía del Valle del Cauca*. Cuadernos de Fedesarrollo (N. 16). Colombia: Fedesarrollo.
- De Araújo, J., Vitorio, L., Lima, S. y Arruda, D. (2020). La importancia del grupo BRICS en la especialización productiva y la competitividad de las exportaciones del Nordeste del Brasil. *Revista Cepal*, 130, 195-212. <https://doi.org/10.18356/3bf96315-es>
- De Miranda, M. Peláez, J.T. y Velandia, S. (2016). Colombia y la India: Relaciones de Comercio, Inversión y Oportunidades de Intercambio. *Journal of Business*, 8, (1), 91-109. <https://doi.org/10.21678/jb.2016.78>
- Drożdż, J., Burinskas, A., y Cohen, V. (2023). The Impact of the COVID-19 Pandemic on the Revealed Comparative Advantage of Industries in the Baltic States. *Economies*, 11(2), 47. <http://dx.doi.org/10.3390/economies11020047>
- Durán, J.E., Álvarez, M. y Cracau, D. (2016). Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial. *Cepal, Colección de documentos de proyectos – Indicadores de comercio exterior y política comercial*. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/40864>
- Gómez-Abella, D., Pereira-Villa, C. M. y Gaitán-Guerrero, L. A. (2013). Impacto de un TLC en el comercio entre Colombia y Turquía. *Cuadernos de Administración*, 26(46), 159-199. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20527100007>

Guevara, W. y Morales, C. (2018). Análisis de la competitividad exportadora de los principales productos exportados por Chile y Perú. *Revista Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 12(2), 38-56.

Huang, X. y Tian, C. (2014). International Competitiveness of the Chinese Publishing Industry. *Publishing Research Quarterly*, (30), 104–114. <https://doi.org/10.1007/s12109-014-9344-9>

Idris, Z. Z., Ismail, N. W., y Ibrahim, S. (2022). Comparative Advantage and Competitiveness of COVID-19-Related Medical Products Exporters. *Journal of Competitiveness*, 14(1), 61–79. <https://doi.org/10.7441/joc.2022.01.04>

International Trade Centre [ITC]. (2020). TradeMap. Trade statistics for international business development. Recovered from www.trademap.org

Irwin, D. (2015). *Free Trade Under Fire*. Princeton University Press. Estados Unidos. <https://doi.org/10.1515/9781400866182>

Khanal, N. B., y Deb, U. (2022). Fish and Fishery Products Trade by India: Trends, Competitiveness and Comparative Advantage. *Asian Journal of Agriculture and Development* 19(2): 51-72. <https://doi.org/10.37801/ajad2022.19.2.5>

Laursen, K. (2015). Revealed comparative advantage and the alternative as measures of international specialization. *Eurasian Bus Rev*, (5), 99-115. <https://doi.org/10.1007/s40821-015-0017-1>

Krugman, P. (1997). Why Should Trade Negotiators Negotiate About? *Journal of Economic Literature*, 35(1), 113-120.

Malca, O. (2016). La internacionalización de las empresas desde el enfoque gradualista de Uppsala y de la integración económica: el caso de las exportaciones de confecciones peruanas en los mercados de la Alianza del Pacífico y Mercosur. En M. de Miranda y J.T. Peláez (Compiladores). *Las relaciones económicas entre América Latina y Asia. Hacia la construcción de una nueva inserción internacional* (pp. 239-290). Cali, Colombia: Sello Editorial Javeriano.

Maryam, J., Bandy, U.J. y Mittal, A. (2018), Trade intensity and revealed comparative advantage: an analysis of Intra-BRICS trade. *International Journal of Emerging Markets*, 13, 5, 1182-1195. <https://doi.org/10.1108/IJoEM-09-2017-0365>

Organización Mundial del Comercio (OMC). (2010). Informe sobre el Comercio Mundial 2010.

https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr10-1_s.pdf

Organización Mundial de la Salud [OMS]. (2020, 27 de abril). *COVID-19: cronología de la actuación de la OMS.*

<https://www.who.int/es/news/item/27-04-2020-who-timeline---covid-19>

Ortiz-Garcés, L., Polo-Ospino, S., y Escobar-Espinoza, A. (2018). El mercado de alimentos en la alianza del pacífico desde la perspectiva de las ventajas comparativas reveladas. *Aglala*, 9(1), 221–239. <https://doi.org/10.22519/22157360.1189>

Peláez, J.T. (2022). *El intercambio desde la teoría de las ventajas comparativas: una interpretación del comercio internacional de los colombianos para 2001-2020* [Tesis doctoral, Universidad Francisco Marroquín]. Archivo digital. <http://www.tesis.ufm.edu/pdf/204770.pdf>

Peláez, J.T. (2016). Incrementando las exportaciones de Colombia en Asia: una aplicación de los índices de ventaja comparativa reveladas. En M. de Miranda y J.T. Peláez Soto (Compiladores). *Las relaciones económicas entre América Latina y Asia. Hacia la construcción de una nueva inserción internacional* (pp. 213-238). Cali, Colombia: Sello Editorial Javeriano.

Reina, M. y Gracia, C. (2008). Relaciones económicas entre Colombia y Japón: situación actual y alternativas para su fortalecimiento. Recuperado de: <https://repository.fedesarrollo.org.co/handle/11445/978>

Reina, M., Salamanca, C. y Forero, D. (2009). *Análisis de factibilidad de un Tratado de Libre Comercio entre Colombia y la República de Corea.* Recuperado de: <https://www.repository.fedesarrollo.org.co/handle/11445/229>

Reina, M., Gamboa, C., Zuluaga, S., Becerra, O. y Gracia, C. (2004). *Impacto económico del TLC con Estados Unidos en la Región Bogotá-Cundinamarca.* Recuperado de: <https://www.repository.fedesarrollo.org.co/handle/11445/981>

Ricardo, D. (1985[1817]). *Principios de economía política y tributación.* Barcelona: Ayuso.

Salerno, F. (2007). *Nomenclatura común andina*. Recuperado de www.comunidadandina.org

Salvatore, D. (2005). *Economía Internacional*. México D.F., México: Limusa Wiley.

Soto, D. (2018). Análisis de la Competitividad del Tomate Mexicano en el Contexto del TLCAN: Escenario ante el Mercado Chino. *Revista de Economía & Administración*, 1(15), 15-31.

Ulloa, C. S. y Nuncira, W.A. (2020). Las ventajas comparativas reveladas del sector agropecuario y agroindustrial de Colombia y los países de la Alianza del Pacífico entre 1995-2015. En Lisandro Alvarado Peña (editor). *Estudios en organizaciones públicas, públicas y sociales en América Latina y el Caribe* (pp.124-134). Pearson México y REOALCEI.

UNCTAD. (2022). *Impact of the COVID-19 Pandemic on Trade and Development: Lessons Learned*. UNCTAD/OSG/2022.

Venegas-Calle, S. y De la Peña-Cárdenas, N. (2019). El TLC Colombia-Japón: ¿oportunidad comercial? Un análisis ex-ante. *Revista Finanzas y Política Económica*, 11(1), 65-84. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2019.11.1.5>

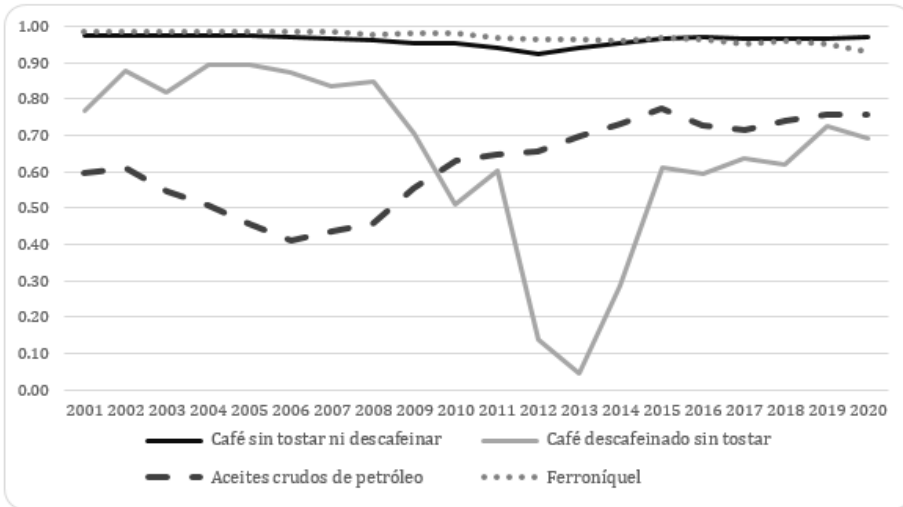
Xiaodi, Z. y Xiaozhong, L. (2004). An empirical Analysis of the Comparative Advantage of Chinese Foreign Products. *The Chinese Economy*, 31(1), 38-61. <https://doi.org/10.1080/10971475.2004.11033482>

Yu, R., Cai, J. y Leung, P. (2009). The normalized revealed comparative advantage index. *Annals of Regional Science*, 43, 267–282. <https://doi.org/10.1007/s00168-008-0213-3>

Wei, H. y Chunming, Z. (2012). The comparative advantage of Chinese manufactured exports. *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*, 5(2), 107-126. <https://doi.org/10.1108/17544401211233507>

Anexo

Índice de ventaja comparativa revelada de las exportaciones tradicionales de los colombianos (2001-2020)



Fuente: Gráfica del autor. Datos de Peláez (2022).

**INCOME DIFFERENTIALS BETWEEN MIGRANTS BY
RACE/COLOR IN BRAZIL – 2000/2010**

**DIFERENCIALES DE INGRESOS ENTRE MIGRANTES POR
RAZA/COLOR EN BRASIL – 2000/2010**

Joice Pereira de Souza^λ

Luis Abel da Silva Filho^π

Abstract:

The socioeconomic and demographic characteristics of individuals have influence on salary discrepancies arising from work. Therefore, this article aims to investigate income differentials among intercity migrants, dividing them into two specific groups, namely: non-whites and whites, based on microdata from Demographic Censuses of the years 2000 and 2010. , the empirical literature on labor earnings differentials is reviewed; and then resorts to a Mincerian income equation, estimated by Ordinary Least Squares with the purpose of analyzing wage inequalities among migrants. The results showed that white migrants had significantly higher incomes compared to non-whites, and that the characteristics of the employed influenced differently

^λ Universidade Regional do Cariri - URCA, Crato, Ceará, Brasil, país. E-mail: danykelleeconomia@outlook.com

^π Universidade Regional do Cariri - URCA, Crato, Ceará, Brasil, país. E-mail: abeconomia@hotmail.com

between the groups. However, it was found that these inequalities were reduced in the intercensal period.

Keywords: Labor market; Income differentials; migrants; Brazil.

Resumen:

Las características socioeconómicas y demográficas de las personas influyen en las discrepancias salariales derivadas del trabajo. Ante esto, este artículo tiene como objetivo investigar los diferenciales de ingresos entre los migrantes intermunicipales, dividiéndolos en dos grupos específicos, a saber: no blancos y blancos, a partir de los microdatos del Censo Demográfico de los años 2000 y 2010. Inicialmente se revisa la literatura empírica sobre las diferencias de ingresos laborales; y luego, se utiliza una ecuación de ingresos minceriana, estimada por mínimos cuadrados ordinarios, para analizar las desigualdades salariales entre los migrantes. Los resultados mostraron que los inmigrantes blancos obtuvieron ingresos significativamente más altos en comparación con los no blancos, y que las características de las personas empleadas influyeron de manera diferente entre los grupos. Sin embargo, se encontró que estas desigualdades se han ido reduciendo con el tiempo.

Keywords: Mercado laboral; Diferenciales de ingresos; Migrantes; Brasil.

Classificação JEL: J0, I25, I26.

1. Initial Considerations

Theoretical discussions about salary discrepancies in the labor market are addressed both in national and international literature (LEE, 1980; BORJAS, 1987; CAVALIERI; FERNANDES, 1998; SOARES, 2000; CAMPANTE; CRESPO; LEITE, 2004; MATOS; MACHADO, 2006; BATISTA; CACCIAMALI, 2009; ALMEIDA; ALMEIDA, 2014; AUGUSTO; ROSELINO; FERRO, 2015). There is a consensus that socioeconomic and demographic attributes have influences on wage disparities, varying in intensity depending on the country or region under analysis. Personal (especially race/color and gender) and regional characteristics of individuals are also determinant elements of wage disparities (MATOS; MACHADO, 2006; BATISTA; CACCIAMALI, 2009; FREGÚGLIA; PROCÓPIO, 2013).

Due to these wage inequalities and bearing in mind that the regions, states or municipalities that expel individuals are usually in unstable economic conditions, which results in low absorption capacity and/or insertion of labor, people are motivated to leave their place of origin in search of a better insertion and socioeconomic condition in the place of destination (SOARES, 2000; MATOS; MACHADO, 2006; FREGUGLIA, 2007; FREGUGLIA; PROCÓPIO, 2013; MACIEL; CUNHA, 2013; SILVA FILHO, 2017).

Thus, economic issues are one of the main reasons for population mobility, especially in countries with high economic heterogeneity. For this reason, economic dynamics directly influence migration flows when the region has low economic growth (LIMA; VALE, 2001; FREGUGLIA, 2007;

QUEIROZ; SANTOS, 2011; CAMBOTA; PONTES, 2012; SILVA FILHO, 2017).

In this way, inequality in income from work between regions is one of the main factors that drive people to migrate. Furthermore, personal attributes such as sex, age, education and race/color are configured, above all, as determinants of remuneration and occupation in the labor market (SOARES, 2000; MATOS; MACHADO, 2006).

In studies by Matos and Machado (2006), when analyzing the profile of discrimination in Brazil, based on information from the National Household Sample Survey (PNAD), carried out by the Brazilian Institute of Geography and Statistics (IBGE) in 1998, they found that white individuals had higher incomes than non-whites (blacks), and these differentials were directly related to the level of education.

Meireles and Silva (2019) also analyzed income differentials by gender and race in the Brazilian labor market, using the Heckman model (1979), the Oaxaca-Blinder decomposition (1973) and information from the National Household Sample Survey. (PNAD) in 2009. Among the results found, they found that in relation to the average monthly income of workers, white individuals – considering men and women, earned higher incomes (R\$ 1,138.38) compared to non-whites (R\$ \$649.37), confirming racial discrimination in the labor market in Brazil.

Given this context, this article aims to analyze the differentials in earnings from work between non-white and white migrants employed in the

Brazilian labor market, in the intercensus period from 2000 to 2010, considering socioeconomic and demographic factors.

To achieve the proposed objective, the article will be composed of five sections: in addition to these initial considerations, there is a section on the methodological procedures adopted; then, a review of the empirical literature on labor earnings differentials in Brazil is presented; then, we discuss the estimates about the salary discrepancies of migrants; finally, the final considerations are made.

2. Methodological Procedures

2.1 - Temporal and spatial clipping

For the approach taken by this article, data from the Demographic Censuses of Brazil in the years 2000 and 2010 will be used, considering the category of fixed-date migrants. Therefore, it refers to migrants who answered that they resided on 07/31/1995 and 08/01/2005 in municipalities other than those who lived in 2000 and 2010, respectively. Fixed-date migration, according to the international literature (CHISWICK, 1979) and proven by the national literature (SILVA; SILVA FILHO; CAVALCANTI, 2016), allows observing the effect of the selectivity of the migrant in the place of destination. That is, to analyze the migrant before he acquires the characteristics of the natives, from living with them for many years. In this way, it is possible to capture the effect of discrimination in the labor market, as well as the effects of non-productive attributes that differentiate migrants from natives.

In this study, the selected sample is composed only of the Brazilian population that answered all questions from the 2000 and 2010 Demographic Censuses; who declared to be busy (working), with a positive income and less than R\$ 300,000.00 given that, by referring to outliers, they can increase the average of a certain group, resulting in incoherent and inconsistent results; and, selected individuals aged between 18 and 60 years. The purpose of the age grouping is to cover only individuals over the legal age to enter the labor market via a signed work card, as well as to eliminate from the sample those people who are, for the most part, of legal age to retire, according to legislation. In effect the time of application of the questionnaires. That is, the objective is to remove from the sample individuals who cannot, by their own decision, and for economic reasons, be included in the economically active population in the Brazilian labor market.

In addition to this selection, based on race/color, only people who declared themselves to be white and non-white were selected in the sample. The non-white people considered in this study are those who claimed to be black and brown, following a convention already commonly used in the Brazilian economic literature (CAVALIERI; FERNANDES, 1998; RIBEIRO, 2006; ALMEIDA; ALMEIDA, 2014; GAMA; HERMETO, 2017).. Yellow and indigenous people were excluded from the sample, in view of the low sample representativeness and the central core of this analysis having a comparative focus between white and non-white people.

2.2 - Ordinary Least Squares Method

To carry out this work, a sample comprising 204,803 migrants in the year 2000 and 87,164 in the year 2010 was selected; and the Ordinary Least Squares method was used, which was developed based on the Mincerian income equation proposed by Mincer (1974). This equation makes it possible, in a simplified way, to estimate the salary of the employed workforce (dependent variable) as a function of explanatory factors such as education, experience, age, sex, among other individual characteristics.

The equation can be described as follows:

$$\ln w = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n + \varepsilon \quad (1)$$

Where, $\ln w$ represents the natural logarithm of the employed workforce; the β are the model parameters; os X refers to the sets of observable socioeconomic and demographic characteristics that influence the earnings earned by employed individuals; ε is the stochastic error term.

Thus, based on the model described by Mincer (1974), the Ordinary Least Squares method is used to estimate the logarithm of migrant labor income (white and non-white) as the dependent variable; and, using the observable characteristics of individuals as explanatory variables, such as race/color, gender, age and education.

The empirical model is estimated as follows:

$$\ln w = \beta_0 + \beta_1 Raçacor + \beta_2 Sexo + \beta_3 Idade + \beta_4 Idade^2 + \beta_5 Urbano$$

$$\begin{aligned}
& + \beta_6 \text{ Chefedom} + \beta_7 \text{ Estadocivil} \\
& + \beta_8 \text{ Fundcompmedinc} + \beta_9 \text{ Medcompsupinc} \\
& + \beta_{10} \text{ Supcomp} + \beta_{11} \text{ Previdência} \\
& + \beta_{12} \text{ ICS} + \beta_{13} \text{ NO} + \beta_{14} \text{ SE} + \beta_{15} \text{ SU} + \beta_{16} \text{ CO} \\
& + \varepsilon
\end{aligned}
\tag{2}$$

Where, \ln_w represents the natural logarithm of the labor income of migrants; β_0 is the intercept term of the regression. In addition, the following dummy variables were used: race/color (non-white = 1), sex (male = 1), age (in years), age² (proxy of experience), if you live in an urban area (urban = 1), head of household (headman = 1), marital status (married = 1). With regard to schooling, the reference categories (omitted) were migrants with no education or incomplete primary education (seminstfundinc), the other categories are: complete primary and incomplete secondary (fundcompmedinc); complete high school and incomplete high school (medcompsupinc); and higher complete (supcomp). Contributing social security workers (social security = 1); workers employed in industry, commerce or services (ICS = 1). Regarding the region, the reference category was the Northeast region (NE), the others are: North (NO), Southeast (SE), South (SU) and Midwest (CO), and finally, it ε represents the errors model residuals.

3. Differentials in earnings from work in Brazil: a review of the empirical literature

Brazilian society is historically characterized by a social hierarchy, so that the majority of non-white people are clustered at the bottom of the social pyramid. One of the main features that mark this structural character is the

discrimination that occurs in the labor market. It constitutes one of the dimensions of social exclusion of the capitalist development model itself (AUGUSTO; ROSELINO; FERRO, 2015).

In recent studies on income differentials, one of the main issues that has been calling the attention of researchers refers to the context in which people who are equally productive are evaluated differently based on non-productive attributes, such as race/color and the sex. Thus, it is important to highlight some studies that identify the existence of this trend of convergence between wage earnings in Brazil.

Soares (2000) analyzed the profile of discrimination in the labor market between whites and blacks in Brazil, based on microdata from the National Household Sample Survey - PNAD of 1987 and 1988, using the decomposition of Oaxaca and Blinder (1973).). The results showed that between that period, the earnings earned by black men and black women were considerably lower compared to white men. However, the situation of black women was higher, because according to the aforementioned author, they suffer double discrimination: for being women and for being black. It was found that in 1987, the income of black women corresponded to about 33% of the wages of white men, increasing to 40% in 1988. With regard to black men, wages represented about 5% to 20% of income earned by white men. For Soares (2000), this difference between black and white men was explained by the gap in terms of qualification, given that white individuals had a higher level of education.

Discrimination in the Brazilian labor market is confirmed by Cavalieri and Fernandes (1998) in Brazilian metropolitan regions. These authors used microdata from the 1989 PNAD and the wage equation or Mincerian equation that allows estimating returns to experience, education, gender, among other variables. They found that, on average, men's earnings are higher than women's, as well as the wages of non-white people are lower than those of white individuals. This result was observed both for the metropolitan regions and for the regions analyzed separately. Thus, with regard to the difference by gender, it was found that analyzing the set of metropolitan regions, men earned, on average, a salary of 58.38% more than women who had the same level of education, race /color, age and region of residence. With regard to white people, they earned on average 143.72% more than black individuals and 102.70% more than brown individuals. With regard to discrimination by race/color, the most significant difference was between white and brown individuals, verified in the metropolitan region of Salvador (about 51.13%), and the lowest for the State of São Paulo (9.97%).

In the studies by Campante, Crespo and Leite (2004) the existence of discrimination in the Brazilian labor market was also verified. The authors investigated income differentials between races in the urban labor market, considering only workers with a formal contract, without a formal contract and civil servants, using microdata from the 1996 PNAD, based on the use of the decomposition of Oaxaca and Blinder (1973). The results showed that whites earned about 70% more than blacks. They also established a comparison of discrimination between the Southeast and Northeast regions.

Discrimination was higher in the Southeast, ranging from 11% to 26%, and less pronounced in the Northeast, ranging from 4% to 11%. Analyzing Brazil in all its territorial extension, the discrimination component of the wage gap was 25% in 1996.

Salvato et al. (2008) carried out an analysis on race/color and sex discrimination in the labor market in Minas Gerais and Bahia, based on microdata from the 2005 PNAD. To analyze the effect of discrimination, they used the decomposition of Oaxaca and Blinder (1973). The results showed that 31% of the difference between the income of white and black men in Bahia; and, 27% in Minas Gerais, were explained by the discrimination factor. On the other hand, discrimination against black women compared to white men was higher, 67% in Bahia and 66% in Minas Gerais, confirming the result of Soares (2000) in which it was found that discrimination becomes even greater if the individual is a woman, especially if she is black.

Almeida and Almeida (2014) studied wage differentials and discrimination by sex and race/color in the labor market in the state of Rio Grande do Norte, based on microdata from the 2012 PNAD and the decomposition of Oaxaca and Blinder (1973). The results obtained showed that around 139% of the average wage difference between men and women is not explained by productive attributes, but by the effect of discrimination. And, regarding the decomposition of income related to race/color, it was found that 81% of the wage gap between whites and non-whites was determined by the discrimination component.

Thus, empirical studies show that there are income differentials in the Brazilian labor market and that personal attributes, especially gender, education and race/color, directly influence salary discrepancies arising from work.

3.1. Differences in earnings from work between migrants and non-migrants in Brazil

Santos Júnior, Menezes-Filho and Ferreira (2005) investigated migration flows, selectivity and regional income differences in Brazil, based on microdata from the 1999 PNAD and bivariate and trivariate analyses and Mincerian regressions of wages with migration dummy. The results found, considering the bivariate analysis, revealed that considering Brazil as a whole, migrants earned, with a level of 5%, more than non-migrants. While migrants earned BRL 18.62 per hour, as wages for all jobs carried out according to the Cost of Living Index (ICV), non-migrants earned only BRL 15.18 per hour. In the trivariate analyses, when comparing the average income of migrants and non-migrants, they found that the wage/hour of an individual who had migrated less than 9 years ago was R\$ 19.61 and that of a non-migrant R\$ 15.18 being this significant difference at 1%. On the other hand, when comparing the average income of non-migrants (R\$ 15.18) with individuals who had migrated more than 9 years ago (R\$ 18.28), they found that migrants continued to earn higher incomes compared to non-migrants. Migrants, regardless of the time of migration. In the regression analyses, it was also found that migrants earned higher incomes than non-migrants.

Ratifying these results, Maciel and Oliveira (2011) investigated migration and selectivity in the Brazilian labor market, based on Heckman's model (1979) in two stages and microdata from the 2008 PNAD. In addition, they estimated the return to migration, based on the OLS method and Quantile Regressions. The results found based on the first method found that migrants earned, on average, 6.4% more than non-migrants. On the other hand, when analyzed using the second method, the income differentials between migrants and non-migrants increased according to wage distribution. The difference between them was 5.4% at the 25th percentile; 10.1% at the median and 18.3% at the 75th percentile, in favor of migrants. For the authors, these wage disparities between migrants and non-migrants were associated with the return on investment in migration, corroborating the theory of human capital.

In turn, Maciel and Cunha (2013) verified income differentials between migrants and non-migrants in Brazil, estimating a Mincerian regression for the logarithm of income, based on data from the 2009 PNAD. That of non-migrants, especially those who migrated less than 10 years ago. They found that after the arrival of the migrant at the destination, his salary was, on average, 17% higher than the income earned by non-migrants. However, this differential tended to reduce over time, an average of 1.2%, without, however, being eliminated. For the authors, this result was also associated with greater investment in human capital, where migrants seek to qualify for the labor market.

Rodrigues et al. (2015) analyzed the wage gap according to migration status and gender in the State of Bahia, based on microdata from the 2013 PNAD,

estimating wage equations with Heckman's selection bias correction (1979) and the wage decomposition of Oaxaca and Blinder (1973). The results revealed that migrant workers in Bahia received higher incomes than non-migrants, regardless of gender. They found that migrant men received an hourly wage of BRL 22.92 compared to non-migrant men who earned BRL 15.66. For migrant women, the hourly wage was R\$12.97 and that of non-migrants was R\$11.03. Thus, the wage gap for migration was R\$7.26 among men and R\$1.94 among women.

On the other hand, Machado, Pero and Nascimento (2018), investigated the income differentials between migrants and non-migrants in the formal labor market in the State of Rio de Janeiro in the period of 10 years (2000-2009), having as reference the year of 2009, and using the OLS method and the Fixed Effect Panel, based on data from the Annual Social Information Report - Migration (RAIS-MIGRA) for those respective years. The results showed that migrant workers in the State of Rio de Janeiro earned, on average, 6.1% less than non-migrants. As for migrants from the city of Rio de Janeiro, they earned, on average, 8.4% less than non-migrants.

Thus, empirical studies show that earnings from work in Brazil are different between migrants and non-migrants, and most of the time; migrants are positively selected, earning higher incomes compared to non-migrants.

4. Migration and income from work: an approach in the 2000 and 2010 demographic censuses

There are several studies in the economic literature (SOARES, 2000; SANTOS JÚNIOR; MENEZES-FILHO; FERREIRA, 2005; MATOS; MACHADO, 2006; FREGUGLIA, 2007; FREGUGLIA; PROCÓPIO, 2013) which demonstrate that personal characteristics, such as sex, education and race/color, directly influence income differentials, occupation conditions and permanence in jobs when individuals move from their region of origin to the region of destination. Given this, this section seeks to examine the income differentials between non-white migrants and white migrants employed in the Brazilian labor market, in the year 2000 and in 2010.

From the results plotted in Table 11, there is a greater participation of men (white and non-white migrants) employed in the Brazilian labor market, aged between 18 and 60 years, compared to employed migrant women, in both years. However, when comparing the last with the first year, it appears that there was a reduction in the relative participation of migrant men, to the detriment of the increase in the participation of migrant women. This record corroborates that found by Silva Filho, Santos and Siqueira (2018), where they found a greater participation of migrant and non-migrant men employed in the state of Ceará, in the 2000s and 2010, but with an increase in the participation of migrant women between the two Censuses analyzed. Furthermore, the participation of married white migrants was relatively higher compared to married non-white migrants. However, the participation of both groups is reduced, albeit slightly, when comparing the year 2010 to the year 2000.

With regard to the education of the workforce, there is an improvement in the participation of both non-white migrants and white migrants. The reduction in the participation of individuals without education or with incomplete primary education is noteworthy, since in 2000, non-white migrants were 74% in this educational range, reducing to 53% in 2010, despite still being quite high. White migrants went from 53% to 35% in the first and last year, respectively. In addition, the participation of both groups in other schooling ranges increases. It is worth mentioning the increase in the relative participation of white migrants with higher education who left from 4% in 2000 to 16% in 2010, while non-white migrants left from approximately 1% to 5%, respectively.

In view of this, it appears that despite both groups improving their level of education, white migrants were relatively more educated than non-white migrants. These results converge with those found by Almeida, Almeida and Besarria (2014), who, when analyzing income differentials by gender and race in the formal and informal labor market in the state of Bahia, based on data from the 2012 PNAD, found that white men and women had, on average, higher levels of education than non-whites.

Table 01 - Mean values of socioeconomic and demographic variables for non-white migrants and white migrants in Brazil - 2000/2010

Variables	2000		2010	
	Migrant not white	white migrant	Migrant not white	white migrant
Male)	67.75	64.51	61.60	58.32
Age	32.60	33.74	34.13	35.42

Age2	1172.60	1246.98	1282.19	1374.60
Marital status (married)	37.13	47.96	32.77	42.08
head of household	53.91	54.39	51.89	51.84
seminstfundinc	73.54	53.15	52.41	34.84
Fundcompmedinc	13.33	17.28	19.32	18.28
medcompsupinc	11.16	24.82	22.92	30.47
supcomp	0.72	3.93	5.18	16.23
poor at home	28.34	13.78	91.31	44.08
poor at work	8.81	4.42	62.04	32.48
social security	8.56	19.78	13.88	26.52
ICS	38.64	49.88	31.47	39.96
North	14.76	6.17	15.52	6.61
North East	36.49	17.57	33.37	17.28
Southeast	26.62	34.07	28.58	37.21
South	7.12	29.33	7.76	27.04
Midwest	15.01	12.85	14.86	11.86
<i>per capita</i> income	447.62	974.02	736.41	1361.79
income from work	719.81	1534.24	893.77	1625.20

Source: elaborated by the authors based on data from the 2000/2010 Demographic Census.

With regard to the poor at home and at work, it is analyzed that the participation of non-white migrants was markedly high in relation to the participation of white migrants, in both years. It is recorded that in 2000, 28% of non-white migrants were poor at home and 14% were poor at work, increasing significantly to 91% and 62%, respectively, in 2010. Regarding white migrants, in 2000, 14% were poor at home and 4% were poor at work, rising to 44% and 32%, respectively, in 2010.

Furthermore, the average income of non-white migrants was BRL 719.81 in 2000, rising to BRL 893.77 in 2010. White migrants earned BRL 1,534.24 in the first year, rising to BRL 1,625.20 in the second year. Thus, when comparing incomes between them, it appears that white migrants earned R\$814.43 more than non-white migrants in 2000, reducing the gap to R\$731.43 in 2010. However, despite the discrepancy between the income earned by non-white and white migrants having decreased, a higher average income from work can be confirmed for white migrants.

It is important to highlight that white migrants are more educated and most have formal ties. Therefore, wage differentials can be attributed to these observable productive characteristics of white migrants, compared to non-white migrants. However, it is also relevant to point out that it is not only socioeconomic and demographic characteristics that enable better income for migrants, but also unobservable attributes that directly affect wage discrepancies, as suggested by studies by Santos Júnior (2002), Santos Júnior, Menezes- Filho and Ferreira (2005), Freguglia, (2007), Gama and Machado (2014).

In Table 02, income differentials among migrants are analyzed using the Ordinary Least Squares Method. It appears that in the year 2000, a non-white migrant earned 18% less, compared to a white migrant. In 2010, the gap reduced, but non-white migrants still earned 14% less than white migrants. Thus, there is a difference between the average salary of non-white and white migrants in Brazil, in both years, being higher for the latter than for the former. In addition, it is observed that male migrants earned higher incomes

than female migrants and these differences increase when comparing the first to the last year under analysis.

These analyzes corroborate those found by Cavalieri and Fernandes (1998), when analyzing migration in Brazilian metropolitan regions based on microdata from the 1989 PNAD and using the MQO method, they found that migrant men had higher incomes in relation to women. Migrant women, as well as white individuals earned, on average, higher incomes than non-whites.

Table 02 - Differentials in earnings from work according to socioeconomic and demographic characteristics of migrants: Estimates by MQO - 2000/2010

Coefficients	2000	2010
	I estimated	I estimated
(Intercept)	4,109*** (0.021)	4,189*** (0.031)
Race/color (not white)	-0.178*** (0.004)	-0.135*** (0.006)
Male)	0.394*** (0.004)	0.483*** (0.006)
Age	0.050*** (0.001)	0.056*** (0.002)
Age2	-0.001*** (0.000)	-0.001*** (0.000)
Urban	0.290*** (0.005)	0.259*** (0.007)
head of household	0.227*** (0.004)	0.109*** (0.006)
Marital status (married)	0.103***	0.086***

	(0.004)	(0.006)
Fundcompmedinc	0.301*** (0.005)	0.224*** (0.007)
medcompsupinc	0.739*** (0.005)	0.455*** (0.007)
supcomp	1,522*** (0.012)	1,177*** (0.010)
social security	0.596*** (0.006)	0.429*** (0.007)
ICS	0.254*** (0.004)	0.206*** (0.006)
North	0.372*** (0.007)	0.340*** (0.010)
Southeast	0.387*** (0.005)	0.369*** (0.007)
South	0.301*** (0.006)	0.342*** (0.009)
Midwest	0.440*** (0.006)	0.467*** (0.009)

Significance: *** significant at 1%; ** significant at 5%; * significant at 10%.

Note 1: To calculate the values referring to the variables: Supcomp and Previdência, the natural exponential function was used, as suggested in the literature.

Source: elaborated by the authors based on data from the 2000/2010 Demographic Census.

A migrant head of household, in the year 2000, received 23% more, to the detriment of the one who occupied any other position in the household, reducing this differential to 11% in the year 2010. Furthermore, it is observed that schooling corroborated in a high way on income differentials among

migrants. We highlight the fact that, in 2000, a migrant with higher education earned 358% more than a migrant without education or with incomplete primary education (reference category). In 2010, there was a reduction in this differential, earning 224% more, compared to that in the reference category, which contributes to the work carried out by Machado, Pero and Nascimento (2018).

The aforementioned authors used RAIS data, the OLS method and the fixed effect to examine income differentials between migrants and non-migrants in the State of Rio de Janeiro in the years 2000 to 2009. They found that employed individuals who had education complete higher education, earned a higher hourly wage than those without education or with incomplete primary education and other schooling ranges. Thus, it can be stated that schooling is a strong determinant of earnings differentials. That is, the market responds positively to investment in formal education in Brazil.

It is also verified that being a social security contributor had a positive impact on income differentials. In the first year, a migrant contributing to social security received 81% more, compared to a migrant who was not insured by social security. In the last year, it started to receive 54% more compared to its comparison. In addition, migrants employed in the ICS and those residing in the North, Southeast, South and Midwest regions earned relatively higher incomes, to the detriment of migrants who were working in other sectors of activity and those residing in the Northeast region (reference category), in the 2000s and 2010s.

5. Final Considerations

This study aimed to investigate the income differentials between non-white and white migrants in the Brazilian labor market, based on the socioeconomic and demographic characteristics of those employed. For this, microdata from Demographic Censuses of the years 2000 and 2010 and the Ordinary Least Squares Method were used, considering inter-municipal migration and in the fixed-date category.

The most relevant results showed a greater participation of migrant men (white and non-white) employed in the Brazilian labor market, compared to migrant women, in 2000 and 2010. In addition, there was a greater insertion of married white migrants, in to the detriment of non-whites, in both years.

Furthermore, there was a significant increase in the level of schooling, both for white and non-white migrants, when comparing the year 2000 to the year 2010. However, it was found that whites had more schooling, highlighting, above all, the reduction those who declared they had no education or had only incomplete elementary school; and the increase of those with higher education. Furthermore, non-white migrants were poorer at home and at work compared to white migrants. These, in turn, had an average income from work higher than non-whites.

With regard to the differentials in earnings from work analyzed using the OLS method, a high disparity in the average wage was found between white and non-white migrants, the latter in favor of whites. It should be noted here that

schooling was a strong condition for higher income, that is, the higher the migrant's level of education, the higher the income from work.

In addition, those with more schooling, those who contributed to social security, those employed in some industry, commerce or service sector and those who lived in the North, Southeast, South and Midwest regions, earned higher incomes, compared to those who did not. Had education or had only incomplete primary education, those who did not contribute to social security, and those who were employed outside the ICS and those who lived in a municipality in the Northeast.

Thus, the results found in this study showed that white migrants earned higher incomes than non-whites in the Brazilian labor market in 2000 and 2010, and those socioeconomic and demographic characteristics had a differentiated influence on the wage returns of the force of work. However, it was found that wage discrepancies between migrants reduced over time.

6. Bibliographical References

ALMEIDA P. M. de.; ALMEIDA, W. da S. de.; BESARRIA, C. N. Desigualdades salariais: uma análise sobre o segmento formal e informal do mercado de trabalho baiano (2012). In: XIX ENCONTRO REGIONAL DE ECONOMIA (ANPEC/NE). **Anais...**, Fortaleza, 2014.

ALMEIDA, W. da S. de.; ALMEIDA, P. M. de. Diferenciais salariais e discriminação por sexo e raça no mercado de trabalho potiguar (2012). **Revista de Economia Regional Urbana e do Trabalho**, Natal, v. 3, n. 2, p. 14-30, 2014.

AUGUSTO, N.; ROSELINO, J. E.; FERRO, A. R. A evolução recente da desigualdade entre negros e brancos no mercado de trabalho das regiões

metropolitanas do Brasil. **Revista Pesquisa & Debate**, São Paulo, v. 26, n. 2 (48), pp. 105 – 127, set. 2015.

BATISTA, N. N. F.; CACCIAMALI, M. C. Diferencial de salários entre homens e mulheres segundo a condição de migração. **Revista Brasileira de Estudos de População**, Rio de Janeiro, v. 26, n. 1, p. 97-115, jan./jun. 2009.

BORJAS, G. J. Self-selection and the earnings of immigrants. **The American Economic Review**, v. 77, n. 4, pp. 531-553, set. 1987.

CAMBOTA, J. N.; PONTES, P. A. O Papel da Migração Interna na Convergência de Rendimentos do Trabalho no Brasil, no Período de 1994 a 2009. **Revista Economia**, Brasília (DF), v. 13, n.1, p.131–147, jan./abr. 2012.

CAMPANTE, F. R.; CRESPO, A. R. V.; LEITE, P. G. P. G. Desigualdade salarial entre raças no mercado de trabalho urbano brasileiro: aspectos regionais. **Revista Brasileira de Economia**, Rio de Janeiro, v. 58, n. 2, p. 185-210, abr./jun. 2004.

CAVALIERI, C. H; FERNANDES, R. Diferenciais de salários por sexo e cor: uma comparação entre as regiões metropolitanas brasileiras. **Revista de economia política**, São Paulo, v. 18, n. 1 (69), p. 158-175, jan./mar. 1998.

CHISWICK, B. R. Are immigrants favorably self-selected? **The American Economic Review**, v. 89, n. 2, p. 181-185, maio, 1999.

FREGUGLIA, R. da S. **Efeitos da migração sobre os salários no Brasil**. 2007. 126 p. Tese (Doutorado em Teoria Econômica) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

FREGUGLIA, R. da S.; PROCÓPIO, T. S. Efeitos da mudança de emprego e da migração interestadual sobre os salários no Brasil formal: evidências a partir de dados em painel. **Pesquisa e planejamento econômico**, Rio de Janeiro, v. 43, n. 2, p. 255-278, ago. 2013.

GAMA, L. C. D.; HERMETO, A. M. Diferencial de ganhos entre migrantes e não migrantes em Minas Gerais. **Revista Brasileira de Estudos de População**, Belo Horizonte, v. 34, n.2, p.341-366, maio/ago. 2017.

GAMA, L. C. D.; MACHADO, A. F. Migração e rendimentos no Brasil: análise dos fatores associados no período intercensitário 2000-2010. **Estudos Avançados**, São Paulo, v. 28, n. 81, p. 155-174, 2014.

- LEE, E. S. Uma teoria sobre a migração, In: MOURA, H, A, (org.). **Migração interna: textos selecionados**, Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil S/A, 1980.
- LIMA, L. C.; VALE, A. L. F. Migração e mudança social: influência do migrante do sertão nordestino no Norte do Brasil. **Revista Scripta Nova**, v. 82, n. 94, p. 1-10, 2001.
- MACHADO, D. C.; PERO, V.; NASCIMENTO, J. Diferenciais salariais e migração dos trabalhadores formais no Estado do Rio de Janeiro. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 38, n. 4, p. 797-822, 2018.
- MACIEL, F. T.; CUNHA, M. S. da. Migração e diferenciais de rendimento no Brasil: uma análise sobre o efeito do tempo de chegada ao local de destino. **Revista Econômica do Nordeste**, v. 44, n. 3, p. 627-650, 2013.
- MATOS, R. S.; MACHADO, A. F. Diferencial de rendimentos por cor e sexo no Brasil (1987-2001). **Econômica**, Rio de Janeiro, v. 8, n. 1, p. 5-27, jun. 2006.
- MEIRELES, D. C.; SILVA, J. M. da. Diferenciais de rendimentos por gênero e raça no mercado de trabalho brasileiro. **Revista Gênero**, Niterói, v. 20, n. 1, p. 073-095, 2019.
- MINCER, J. **Schooling, experience and earnings**. New York: National Bureau of Economic Research, 1974.
- QUEIROZ, S. N.; SANTOS, J. M. Saldos Migratórios: Uma Análise por Estados e Regiões do Brasil (1996-2006). **Revista Econômica do Nordeste**, v. 42, p. 309-332, 2011.
- RIBEIRO, C. A. C. Classe, Raça e Mobilidade Social no Brasil. **Revista de Ciências Sociais**, Rio de Janeiro, v. 49, n. 4, pp. 833-873, 2006.
- RODRIGUES, K. C. T. T. *et al.* Diferença salarial segundo a condição de migração e sexo na Bahia. **Revista Economia e Desenvolvimento**, v. 14, n. 2, p. 181-195, 2015.
- SALVATO, M. A. *et al.* Mercado de trabalho em Minas Gerais e Bahia: considerações sobre uma análise da discriminação de raça e sexo. In: XIII SEMINÁRIO SOBRE A ECONOMIA MINEIRA. **Anais...** Cedeplar. Universidade Federal de Minas Gerais, 2008.
- SANTOS JÚNIOR, E. R. **Migração e seleção: o caso do Brasil**. 2002. 56 p. Dissertação (Mestrado em Economia) – Escola de Pós-graduação em Economia - EPGE, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2002.

SANTOS JÚNIOR, E.R.; MENEZES-FILHO, N.; FERREIRA, P. C. Migração e seleção e diferenças regionais de renda no Brasil. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v. 35, n. 3, p. 299-331, dez. 2005.

SILVA FILHO, L. A. **Migração: inserção socioeconômica, condição de atividade e diferenciais de rendimentos no Brasil**. 2017. 130 p. Tese (Doutorado em Economia) - Instituto de Economia, Universidade estadual de Campinas, São Paulo, 2017.

SILVA FILHO, L. A.; SANTOS, J. M.; SIQUEIRA, R. M. Diferenciais de rendimentos do trabalho entre migrantes e não migrantes no Ceará. In: XVI ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ESTUDOS REGIONAIS E URBANOS. **Anais...** Caruaru- PE, 2018.

SILVA, Y. C. L.; SILVA FILHO, L. A.; CAVALCANTI, D. M. Migração, seleção e diferenciais de renda na região Norte do Brasil em 2010. In: XX ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ESTUDOS DA POPULAÇÃO. **Anais...** Foz do Iguaçu, Paraná, 2016.

SOARES, S. S. D. O perfil da discriminação no mercado de trabalho: homens negros, mulheres brancas e mulheres negras. Brasília: Ipea, nov. 2000 (**Texto para Discussão, n. 769**).

LAS ESCUELAS CHÁRTER EN COLOMBIA: ELEMENTOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA EDUCACIÓN PÚBLICA EN ÉPOCA DE REFORMAS EDUCATIVAS GLOBALES.

CHARTER SCHOOLS IN COLOMBIA: ELEMENTS FOR THE CONSTRUCTION OF A PUBLIC EDUCATION IN THE TIME OF GLOBAL EDUCATIONAL REFORMS.

Julián Raúl Flórez López⁵

Resumen:

La transformación de los sistemas educativos del mundo arroja evidencia sobre la importancia que la política educativa posee dentro de las agendas de los gobiernos. Para los interesados en el tema es conveniente describir y discernir los principales elementos de la política pública de educación de los Estados bajo sus respectivos contextos. En épocas de reformas educativas globales, este documento realiza una descripción general de la política chárter en Colombia, haciendo énfasis en sus principales componentes como financiación y gestión del personal docente.

* Este artículo es resultado de la tesis doctoral denominada “Reformas educativas Neogerenciales en América Latina: Las escuelas chárter frente al modelo público de educación, con especial atención a los casos de Chile y Colombia”, que el autor desarrolló en el Doctorado en Estado de Derecho y Gobernanza Global de la Universidad de Salamanca.

⁵ Doctor en Estado de Derecho y Gobernanza Global de la Universidad de Salamanca. Magíster en Ciencia Política de la Universidad de Salamanca. Abogado de la Universidad Libre. Docente de posgrados de la Universidad de Santander, Colombia. Consultor en política pública en educación. Correo electrónico: julianflorez@usal.es

Palabras clave: Escuela Chárter, educación, enseñanza, estudiantes, maestro, política pública, reformas educativas globales, servicio público.

Abstract:

The transformation of the world's education systems provides evidence of the importance of education policy in government agendas. For those interested in the subject, it is convenient to describe and discern the main elements of the public education policy of the States under their respective contexts. In times of global educational reforms, this paper provides a general description of charter policy in Colombia, emphasizing its main components such as financing and teacher management.

Keywords: Charter school, education, teaching, students, teacher, public policy, global education reforms, public service.

CLASIFICACIÓN JEL: E1, B23, F13

Fecha de recepción: 19 de enero de 2023

Fecha de Aceptación: 22 de febrero de 2023

INTRODUCCIÓN

Las Reformas educativas globales (REG) se muestran como una corriente política y económica abiertamente neoliberal con el objetivo de generar la apertura del mercado educativo y el fortalecimiento de las entidades de crédito como la opción más viable y expedita para recibir una educación de

calidad. Desde la implantación y evolución de la economía de mercado se ha venido configurando la idea de una educación continua, que permita adaptarse a las nuevas necesidades sociales y económicas de una sociedad postindustrializada caracterizada por la sistemática fluctuación de sus preferencias y condiciones de vida. Es por ello que, la idea de una formación casi vitalicia del individuo seduce enormemente a las REG y sustenta gran parte de sus objetivos. La creación de expectativas laborales por parte de los empleadores y la exigencia cada vez más común de nuevas competencias a los profesionales, hacen que el mercado de la denominada formación continua sea una fuente considerable de ingresos para las instituciones. De modo que, estas competencias estarán sujetas a unas necesidades, si se puede llamar, corporativas, cuyo término será el que determine la demanda laboral en específico lugar y momento.

La autonomía de las instituciones es un principio que se adopta con fuerza y que actúa indiscutiblemente como el componente principal para materializar ese nuevo cambio de paradigma educativo, del cual su mayor logro es la libre competencia de los centros educativos. En tanto se mantenga la autonomía de las instituciones, mayor será el grado de discrecionalidad para tratar asuntos como la destinación de sus recursos, la contratación de los maestros y la oferta de sus servicios. (Colectivo Baltasar Gracián, 2013)

A partir de los años 80, se empezó a cuestionar seriamente la capacidad de las instituciones públicas de educación para enfrentar los nuevos retos de las sociedades capitalistas del mundo. Esta ha sido una reacción de los gobiernos, guiados por los conceptos de organismos internacionales que permiten el auge

de nuevas reformas que implican la adopción de modelos de rendición de cuentas, la racionalización del gasto público en educación y el protagonismo del capital privado para proporcionar el servicio educativo (Tiogson, 2005).

Se trata de la configuración de esquemas de gestión y ejecución de políticas educativas que comparten un mismo fin, la mercantilización del servicio educativo. Para esto, los gobiernos han aplicado, progresivamente, criterios ideológicos de las REG, cuales son: a) las prestación del servicio orientada a resultados; b) la aplicación de sistemas de evaluación estandarizados, cuyo objetivo principal es la eventual remoción del educador mediante aplicación de pruebas de desempeño, sin lugar a dudas, un mecanismo legal de presión laboral; c) la búsqueda de la racionalización económica mediante la financiación de la demanda (mas no de la oferta), circunstancia que permite la entrada de operadores privados en la prestación del servicio y d) el deterioro de las asociaciones sindicales de maestros, debilitando su capacidad de acción, difuminando las organizaciones de educadores, ignorando las peticiones del gremio.

Junto a estas políticas de carácter predominantemente económico se desarrollan, de forma simultánea, planes de estandarización que promueven la medición de competencias educativas y la eficiencia administrativa de las instituciones. En el aspecto pedagógico, las reformas curriculares comparten comunes denominadores como la irrupción de conocimientos prácticos y el desprendimiento de fundamentos teóricos y humanísticos. Es una política multifuncional que intenta generar un cambio de visión de la educación en

diversos frentes, siempre alentando la cultura del consumo y la mercantilización de la educación.

La influencia de organizaciones internacionales en la formulación de la política educativa mundial obedece, en igual medida, al influjo que tienen sobre la economía de los países. Desde finales de la Segunda Guerra Mundial, sujetos de derecho internacional de carácter supraestatal fueron afianzando sus modelos de gobernanza, mediante la adjudicación de empréstitos y ejecución de programas de inversión. De esta forma, los Estados empezaron a generar una dependencia económica hacia estas organizaciones, a tal punto de otorgarles la facultad de diseñar, modificar e incluso cuestionar las agendas de diversos gobiernos, especialmente, las de los países en vía de desarrollo. Un monopolio económico y político, que ha inhabilitado durante décadas la participación de la sociedad civil y la ejecución de acciones ajustadas a la realidad política y económica de los Estados.

La carrea docente se ha visto particularmente afectada con las REG. La influencia de estas políticas gerenciales en educación ha provocado directa o indirectamente el desfallecimiento y desprestigio de la profesión docente. Las condiciones laborales y las responsabilidades de los maestros en torno al proceso de enseñanza se han transformado en aspectos que más que beneficiar su trabajo, logran aminorar su capacidad de acción como agentes eficientes y activos de la política educativa. Las asociaciones sindicales y derechos laborales propios de la carrera profesoral se han visto amenazados por las REG en tanto que, a su modo de ver, representan un peligro para la eficiencia

de los recursos y la participación del sector privado como nuevo oferente educativo.

El modelo público del cual hacen parte los docentes de carrera está siendo minado por reformas que involucran la evaluación constante del rendimiento de los maestros, la introducción de contenidos académicos ajenos a sus perfiles y la imposición de tareas desgastantes como el diligenciamiento de formatos para la obtención de evidencias; comprometiendo seriamente su estabilidad laboral, derecho que han adquirido, en gran parte, por las actividades y presiones de las asociaciones sindicales sobre los gobiernos.

Los salarios y las reubicaciones salariales de los maestros son uno de los puntos que más preocupa a las REG; para contrarrestar estos esquemas de gestión, las alianzas con agentes privados han resultado ser muy efectivas por su flexibilización contractual y la autonomía administrativa de sus centros educativos, siguiendo este planteamiento “las REG abogan también por políticas de contratación de personal docente más flexible que permitan, por ejemplo, emplear docentes para-profesionales en centros públicos o establecer escuelas chárter con suficiente autonomía para decidir sobre la contratación de su personal” (Verger, 2012, p. 8)

La creciente influencia de las reformas educativas de corte gerencial fomentan el debate sobre la pertinencia de los modelos de gobernanza escolar propuestos por esta corriente, de esta forma, mediante un examen riguroso de sus principales componentes, se podrían formular alternativas que, si bien, no implican la supresión definitiva de sus principios, acaso puedan ofrecer

elementos que faciliten la comunicación entre la comunidad, el Estado y la escuela para el logro y mantenimiento de la calidad educativa.

Por tanto, el presente estudio tiene como objetivo general describir la política chárter en Colombia influenciada por los modelos de gestión de las reformas educativas globales de corte gerencial finalizando con un análisis normativo (debate entre partidarios y detractores) de esta política. La metodología empleada en el presente trabajo es cualitativa, en consecuencia, se emplean técnicas de investigación como la recopilación de información y análisis de contenido.

Panorama de la escuela chárter colombiana: el caso de los colegios en concesión

Los primeros colegios en concesión (hoy llamados en administración del servicio), surgen en Bogotá a partir del año 2000, durante la alcaldía de Enrique Peñalosa, con la finalidad de ampliar la cobertura de servicio educativo en zonas marginales de la ciudad. Se trata de un modelo de asociación público-privada, en donde el Distrito (administración pública), pone a disposición la infraestructura y los recursos para el funcionamiento de la escuela, cuya administración estará a cargo de un operador privado, el cual, definirá la contratación de la planta docente, gestión de personal y su proyecto educativo institucional bajo el principio normativo de autonomía escolar. (Sánchez y Gutiérrez 2016: 3; Alcaldía Mayor de Bogotá 2018: 77; García, Torres y Zuluaga 2014: 38 y González Trujillo 2016: 29-30)

Este tipo de instituciones son una excepción a la regla. Si bien, esta clase de escuelas representa el 4 % de la matrícula en las instituciones educativas de carácter público en Bogotá, no es menos cierto que su acogida promete en un panorama favorable para su expansión⁶. (Barrera, Maldonado y Rodríguez 2012: 21; Alcaldía Mayor de Bogotá 2018: 39; Instituto de estudios urbanos 2015: 20; Edwards y Termes 2019: 96)

Sin estar exentos de detractores, los Colegios en Concesión colombianos, se muestran como una iniciativa similar a las escuelas chárter de Estados Unidos y las escuelas particulares subvencionadas de Chile, en varios de sus componentes. La incorporación de agentes privados en la prestación del servicio educativo, perfila a este tipo de escuelas dentro de la corriente educativa neogerencial.

La creación de este tipo de escuela, encontró fundamentos en principios normativos neogerenciales como la reducción del gasto público, la rendición de cuentas y la gestión empresarial llevada a la gestión pública. En efecto, el objetivo de estas escuelas, fue el de complementar las falencias del sistema educativo público, empleando modelos de gestión privada que demostraran la eficiencia de la concesión educativa, tanto en resultados académicos, como en costos de inversión del servicio. Para ello, la gestión del personal docente, tuvo una diferenciación significativa respecto de las escuelas públicas tradicionales, junto con otros aspectos de carácter financiero como los montos transferidos por parte de la administración distrital en función del criterio de

⁶ Los colegios en concesión fueron considerados una iniciativa exitosa parte del Departamento Nacional de Planeación en 2014, por sus logros en equidad, calidad y movilidad social.

población atendida. (Villa y Duarte 2001: 26-27; Alonso 2014: 56; Miñana y Rodríguez 2002: 26)

Bogotá, fue la primera ciudad en impulsar este tipo de escuelas, que actualmente se han extendido a diversas ciudades del país, no obstante, en la capital colombiana se refleja con consistencia el impacto de este tipo de escuelas sobre el modelo educativo colombiano, en virtud de diversos estudios que se han efectuado sobre el tema. La evidencia que han arrojado los mismos, permite realizar un diagnóstico sobre la conveniencia de impulsar y reforzar reformas neogercenales dentro de un modelo educativo público de provisión estatal.

A continuación, realizamos una descripción de los principales componentes de esta escuela, haciendo énfasis en su creación, expansión y principios de financiamiento, gestión del personal docente e impacto conforme a los resultados obtenidos en pruebas estandarizadas nacionales (pruebas SABER) e internacionales (PISA), efectuando un cotejo con los resultados alcanzados por las escuelas públicas tradicionales.

1.1. Creación y reconocimiento de los colegios en concesión

En el año de 1998, Enrique Peñalosa Londoño, se posesionó como Alcalde mayor de Bogotá, y dentro de su programa de gobierno plasmado en su plan distrital de desarrollo “Por la Bogotá que queremos”, intentó dar un salto cuantitativo y cualitativo en la prestación del servicio educativo en la capital colombiana, detectando aquellas zonas de mayor vulnerabilidad,

caracterizadas por la ausencia de escuelas y dificultades de carácter socio-económico que impidieran el acceso a la educación. (Villa y Duarte 2001: 11)

La iniciativa de la administración Distrital, dio como resultado la creación de los Colegios en Concesión, cuya novedad era la de integrar el sector privado en la prestación del servicio educativo, por medio de una asociación público-privada. Entendiendo aquí, que el sector privado cumplía una función esencial, por cuanto debería fungir como operador sin fines de lucro del servicio educativo de una escuela pública constituida con anterioridad. Era la primera vez que en el país que se aplicaban este tipo de políticas educativas, siete años después de la implementación de las escuelas chárter en Estados Unidos, dieciocho años después que las escuelas particulares subvencionadas en Chile. (Edwards y Termes 2019: 93)

La administración distrital, procedió en primer lugar a dotar la infraestructura de las instituciones educativas y posteriormente, seleccionar los nueve operadores de los colegios en Concesión, figura muy similar a la de los sostenedores sin ánimo de lucro en Chile, en tanto que, la prestación del servicio educativo solo podría darse a través de organizaciones religiosas, cajas de compensación familiar y alianzas entre colegios y universidades con experiencia en el sector educativo, cuyos resultados fuesen verificables mediante pruebas estandarizadas de conocimiento a nivel nacional, como era el caso de las pruebas ICFES, hoy denominadas pruebas SABER. (Alcaldía Mayor de Bogotá 2018: 16; Villa y Duarte 2001: 14; Termes, Bonal, Verger y Zancajo 2015: 2)

La selección se realizó por medio de licitación pública, proceso efectuado por la administración distrital, en la que se presentaron diversos proponentes, los cuales, debían cumplir con requisitos⁷ puntuales que demostraran la idoneidad para ejercer las funciones encomendadas en la concesión, mediante la suscripción del contrato respectivo. Entre 1999 y 2003, se realizaron cuatro licitaciones para un total de 25 colegios en Concesión asegurados presupuestalmente hasta el año 2014. (Instituto de Estudios Urbanos 2015: 20; Barrera, Maldonado y Rodríguez 2012: 20)

De conformidad con lo anterior, desde el momento en que el concesionario suscribe el contrato de concesión con el Distrito (autoridad administrativa), empieza a gestionar la escuela y por tanto, a prestar de manera efectiva el servicio⁸ a cambio de una remuneración pactada entre las partes.

1.2. Financiamiento de los colegios en concesión

Los Colegios en Concesión, se financian conforme a las condiciones pactadas en el contrato con la Secretaria de Educación Distrital, en función de una canasta de servicios, teniendo la posibilidad de percibir recursos extraoficiales por concepto de donaciones o actividades extracurriculares que no alcanzan a sufragarse con los montos transferidos por la administración. El criterio empleado para la determinación de los rubros, es el de población

⁷ Estos requisitos puntualmente, hacen referencia a todos los componentes que debe aportar el concesionario para lograr la administración de la Institución educativa, tales como la discriminación de su planta de personal, contenidos académicos, horario escolar, Proyecto Educativo Institucional avalado por la Secretaria de Educación correspondiente y experiencia en la prestación del servicio educativo de mínimo diez años. Los anteriores criterios de selección se encuentran inscritos en el Decreto 1851 de 2015.

⁸ Este proceso está regulado por la Ley 80 de 1993, artículo 32 numeral 4.

atendida, a mayor número de estudiantes mayores recursos percibirá el operador educativo. Estos valores en ningún caso, podrán ser superiores a los transferidos por estudiante de acuerdo al modelo de financiamiento empleado por el Sistema General de Participaciones⁹.

Es importante también resaltar, que la administración Distrital debe asegurar los rubros para la construcción de las instalaciones de las escuelas. En este sentido, los primeros Colegios en Concesión tuvieron un costo aproximado de 2.5 millones de dólares, valor que comprende la compra del terreno e infraestructura física caracterizada por un diseño diferenciado de las escuelas públicas tradicionales. (Sarmiento, Alonso, Duncan y Garzón 2005: 13)

Durante 1999 y 2003, se construyeron los primeros 25 Colegios en Concesión de Bogotá, con una vigencia asegurada hasta el año 2014. El costo aproximado de la construcción total de estos colegios fue de 50 millones de dólares, cada Institución se diseñó para prestar el servicio educativo a un promedio de 800 a 1200 estudiantes, recibiendo un valor anual de 1071 dólares por cada uno, ajustado a los índices de inflación. En 2015, se hizo una evaluación del rendimiento y la eficiencia administrativa de estas escuelas, lo que resultó en la prórroga contractual de 22 concesionarios, y la terminación del acuerdo de tres de ellos, los cuales volvieron a ser administrados por el

⁹ La entidad encargada de determinar los recursos que serán transferidos para la prestación del servicio educativo es el Departamento Nacional de Planeación, que funge como una dependencia administrativa de la Presidencia de la Republica, en función de los estudiantes matriculados en las instituciones educativas oficiales cada año. Estos recursos son transferidos a las entidades territoriales certificadas, es decir, departamentos y municipios del territorio colombiano. Actualmente, existen 96 entidades territoriales certificadas por el gobierno nacional.

Distrito. (Edwards y Termes 2019: 103; Secretaria Distrital de Planeación 2016: 137-138 y Cano Acosta 2017: 59)

El modelo educativo colombiano, se ha caracterizado por poseer un alto índice de sindicalización. La inversión en el sector educativo es considerable. Esta circunstancia, ha permitido el empoderamiento del gremio magisterial y en todo caso, la consolidación de un modelo público en donde prima la gratuidad. Lo anterior, no ha sido obstáculo para que en la actualidad, se sigan efectuando esfuerzos para fortalecer el sistema público de educación.

Con la finalidad de establecer un punto de referencia de inversión pública en educación, a continuación realizamos una descripción del gasto en función del PIB y el presupuesto general de la nación.

Gasto público Colombia		
AÑO	Porcentaje del gasto público en educación	Porcentaje del PIB
1998	12.4 %	3.9 %
1999	13.1 %	4.4 %
2000	13.2 %	3.5 %
2001	13.4 %	3.7 %
2002	15.3 %	4.2 %
2003	15.5 %	4.3 %
2004	15.4 %	4.0 %
2005	15.5 %	4.0 %
2006	13.7 %	3.9 %
2007	14.4 %	4.0 %
2008	14.6 %	3.9 %
2009	16.0 %	4.7 %
2010	16.4 %	4.8 %
2011	15,5 %	4,4 %
2012	15,5 %	4,3 %
2013	16,9 %	4,8 %
2014	15,7 %	4,6 %
2015	15,0 %	4,4 %
2016	16,2 %	4,4 %
2017	16.1 %	4.4 %
2018	16.3 %	S/I

Fuente: elaboración propia con base en datos de la UNESCO y Banco Mundial.

Si bien, el Estado colombiano ha realizado grandes esfuerzos por universalizar el derecho a la educación y potenciar la cobertura educativa, quedan muchas dudas respecto de los principios de gestión escolar referidos a una descentralización administrativa, que impone a las entidades territoriales la responsabilidad de prestar de manera efectiva el servicio educativo. En la práctica, esto se traduce en un modelo educativo altamente centralizado, cuyo control sobre las políticas públicas regionales es absoluto, lo que ha resultado en un estatismo educativo en contextos en donde debería existir un enfoque diferencial. En este sentido, la transferencia de recursos para sufragar los gastos del servicio, condiciona significativamente la gestión escolar en todo el territorio nacional, generando brechas y metas inconclusas en términos de equidad y calidad educativa, producto de una desconexión institucional. (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico 2016: 39-40)

1.3. Expansión de los Colegios en Concesión

Como se ha mencionado anteriormente, los colegios en concesión gozan de una historia reciente. A finales del siglo XX, surgen en territorio colombiano esta tipología de escuelas durante el mandato distrital de Peñalosa con el objetivo de incrementar la cobertura educativa para estudiantes en condiciones de vulnerabilidad. (Sarmiento, Alonso, Duncan y Garzón 2005: 5; Reyes 2017: 18)

Los colegios en Concesión, suscribieron contratos por quince años con sus operadores con el fin de garantizar la estabilidad del proyecto escolar. Para tal efecto, el Distrito aprobó vigencias futuras que aseguraran los términos de los contratos, conservando la facultad de finalizar la relación contractual con el operador, en función de resultados obtenidos y cumplimiento de compromisos adquiridos. (Villa y Duarte 2001: 12 y Sarmiento, Alonso, Duncan y Garzón 2005: 11)

Los criterios de selectividad por parte de los Colegios en Concesión, son pocos, entre estos, se encuentran la pertenencia del estudiante a estratos socioeconómicos bajos y residencia próxima a la escuela. (Sarmiento, Alonso, Duncan y Garzón 2005: 13)

Al finalizar la administración de Enrique Peñalosa, el balance fue de veintiocho lotes adquiridos, dieciocho colegios construidos y tres más en ejecución, los cuales fueron concluidos en la siguiente administración distrital. (Reyes 2017: 1)

Antanas Mockus, fue alcalde de Bogotá durante los años 2001 y 2003. Afianzo el modelo de colegios en Concesión en la capital colombiana, culminando la construcción de los tres colegios pendientes en la administración de Enrique Peñalosa y formulando la construcción de diecisiete colegios para ser administrados bajo el esquema de concesión educativa, no obstante, el presupuesto aprobado solo permitió la construcción de dos colegios para un total de veintitrés escuelas concesionadas durante dicho periodo (Alcaldía Mayor de Bogotá 2003: 157; Reyes 2017: 1-2 y Contraloría de Bogotá 2004: 12)

Durante la administración de Luis Eduardo Garzón (2004-2008), quien cuestionó seriamente el modelo educativo concesionado, entraron a operar dos instituciones educativas más, para un total de veinticinco Colegios en concesión para el año 2004, no obstante, durante su mandato se suspendió la expansión de este tipo de escuelas, circunstancia que se prolongaría hasta segunda administración de Enrique Peñalosa en el 2016. (Tobón 2005: 24 y Alcaldía Mayor de Bogotá 2006: 13)

Fue hasta la administración de Gustavo Petro, que los Colegios en Concesión volvieron a tener protagonismo en la política educativa Distrital y nacional. Para el año 2014, el término de las concesiones educativas llegaba a su fin y la administración de la “Bogotá Humana”, decidió realizar una evaluación de las instituciones educativas en concesión para prorrogar las vigencias de los contratos. De las veinticinco instituciones educativas concesionadas evaluadas, se prorrogaron veintidós contratos y tres pasaron a ser administradas por el Distrito por no cumplir con los requisitos técnicos y académicos¹⁰. Durante esta administración y en virtud del Decreto 1851 de 2015, los Colegios en Concesión pasan a llamarse Colegios en administración del servicio, no obstante, es un cambio nominal puesto que los requisitos y características de estas escuelas no cambiaron sustancialmente. (González

¹⁰ Los criterios evaluados a los Colegios en Concesión por parte de la Secretaria de Educación para realizar el diagnóstico de las vigencias futuras son de carácter técnico y académico. Dentro de los primeros se encuentran la sostenibilidad financiera de las instituciones y la eficiencia de la inversión. El segundo aspecto se refiere a resultados en pruebas estandarizadas de conocimiento, en este caso las pruebas SABER, junto con otras variables como tasas e reprobación, clima escolar, permanencia de los estudiantes y cualificación de la planta docente. (González Trujillo 2016: 64)

Trujillo 2016: 64; Alcaldía Mayor de Bogotá 2017: 72 y Alcaldía Mayor de Bogotá 2018:17)

Enrique Peñalosa vuelve a la Alcaldía de Bogotá en el año 2016 y como promotor de la iniciativa de los Colegios en Concesión, dentro de su plan de gobierno contemplo el fortalecimiento y expansión de este tipo de escuelas. Siendo coherente con su discurso, en la administración Peñalosa se construyeron trece nuevos colegios para un total de treinta y cinco para el año 2020.

Con el ánimo de proporcionar indicadores sobre la expansión paulatina de los colegios en Concesión en la capital colombiana, se realiza una descripción general del número de las escuelas públicas tradicionales en la capital colombiana junto con los colegios concesionados. Naturalmente, la diferencia entre instituciones es considerable. En primer lugar, por la vigencia reciente de las escuelas concesionadas y en segundo lugar, por los controles que las administraciones distritales han ejercido sobre este tipo de escuelas, circunstancia que ha condicionado su expansión:

COLEGIOS PUBLICOS DE BOGOTA (SECTOR OFICIAL TRADICIONAL Y CONCESIONADO)		
AÑO	COLEGIOS DISTRITALES	COLEGIOS EN CONCESIÓN, A PARTIR DE 2015 ADMINISTRACION CONTRATADA
2004	337	25
2005	336	25
2006	337	25
2007	347	25
2008	355	25
2009	355	25
2010	358	25
2011	358	25
2012	359	25
2013	359	25
2014	357	25
2015	360	22
2016	361	22
2017	361	22
2018	363	22
2019	363	22
2020	380	35

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de los Boletines Estadísticos de la SED 2009 al 2018.

Las escuelas concesionadas en el contexto colombiano no han gozado de una amplia proliferación. Asimismo, la dinámica institucional permite un crecimiento muy gradual de este tipo de instituciones. Es claro que, las administraciones han impuesto restricciones, tales como la evaluación de los criterios académicos y financieros de estas escuelas, con la finalidad de prorrogar los contratos de los concesionarios. En igual sentido, con el paso del tiempo se ha evidenciado la voluntad política de mantener, financiar y potenciar estas escuelas. Se infiere, que en el contexto colombiano,

concretamente en la ciudad de Bogotá, la implementación de este tipo de escuela chárter, ha sido exitosa en la medida que la coyuntura política y normativa lo ha permitido. No es posible inferir que los colegios en Concesión obtendrán en años posteriores un crecimiento exponencial, no obstante, cierto es que su continuidad y expansión se consolidará con el paso del tiempo. Así lo han demostrado estos dieciséis años de operación.

Actualmente, los Colegios en Concesión representan el 9.2% de las escuelas del sector público de la capital colombiana, un porcentaje muy bajo en comparación al de las escuelas públicas tradicionales. Solo hasta 2019, se presenta un ascenso en el número de escuelas concesionadas, con la particularidad, de que tales escuelas fueron construidas bajo la segunda administración de su promotor Enrique Peñalosa. De igual manera, no existen antecedentes de un descenso significativo por cuenta de una administración en particular.

En 2014, durante la administración de Gustavo Petro, se realizó la evaluación de las escuelas concesionadas que operaban ese año, solo veintidós de las veinticinco instituciones lograron un resultado satisfactorio en la evaluación de los criterios de prorroga contractual. Esto, más que un veto político, se debe interpretar como un medio de control institucional para determinar el estado de la educación en este tipo de escuelas, con la finalidad de asegurar la inversión en el servicio educativo y su calidad. Lo anterior, implica también que en el futuro, se realizarán nuevas evaluaciones y en función de tales resultados el Distrito formulará sus dictámenes y eventualmente, algunas

escuelas concesionadas podrán volver a ser administradas por autoridades públicas. (Hernández Osorio 2016: 1)

Otro aspecto importante para tener en cuenta, es la matrícula de estudiantes en las escuelas concesionadas. En este punto, los colegios en concesión demuestran un desaceleramiento paulatino que se presenta a partir del año 2011:

MATRICULA GLOBAL EN EL DISTRITO DE BOGOTA SECTOR PUBLICO		
AÑO	COLEGIOS OFICIALES	COLEGIOS EN CONCESIÓN, A PARTIR DE 2015 ADMINISTRACIÓN CONTRATADA
2004	757.190	26.307
2005	775.430	35.612
2006	791.414	37.542
2007	828.550	38.168
2008	828.195	38.296
2009	837.003	39.296
2010	849.920	39.947
2011	816.519	39.716
2012	784.571	39.667
2013	760.845	39.648
2014	789.022	39.156
2015	789.129	33.967
2016	768.817	34.211
2017	739.533	32.561
2018	737.561	30.741

Tabla 2. Elaboración propia, con base en los datos de los Boletines Estadísticos de la SED 2009 al 2018.

Los datos muestran un ascenso significativo de la matrícula estudiantil en las escuelas concesionadas a partir del 2004, año en que entraron en operación. Desde el año 2011, hay un descenso continuo hasta el año 2018. La matrícula en este tipo de escuelas decreció en un 23% durante estos siete años. Sin embargo, este comportamiento coincide con un descenso general en la matrícula de los colegios públicos tradicionales, debido a una caída global de la demanda del servicio.

1.4. Gestión del personal docente en los colegios en concesión

Un punto de encuentro entre las escuelas chárter de Estados Unidos, las escuelas particulares subvencionadas de Chile y los Colegios en Concesión colombianos, es la gestión del personal docente, en concreto, los principios de contratación de los educadores. En este punto, la dimensión de lo público se difumina para abrir paso a la flexibilización del empleo propia de la reformas neogerenciales.

Las relaciones contractuales de los maestros de los colegios en concesión son reguladas por el Código Sustantivo del Trabajo, lo anterior, significa que las controversias laborales que surjan en el ejercicio de sus funciones excluyen de forma definitiva a la administración pública y son competencia exclusiva del derecho privado. En igual sentido, los concesionarios de manera discrecional, definen las condiciones laborales de los maestros, quienes en virtud de su vínculo contractual, están exentos de los incentivos y prerrogativas de los docentes del sector público. De manera que la estabilidad laboral, la jornada de trabajo y las cargas académicas fluctúan notablemente

entre las escuelas concesionadas y escuelas públicas tradicionales. (Guiamet 2012: 14; Termes, Verger y Bonal 2017: 912)

En medio de estas discrepancias, cabe resaltar dos puntos en la gestión del personal docente entre estos dos tipos de escuelas. Pese a que los colegios en concesión se catalogan como instituciones educativas de carácter público, en lo concerniente a la contratación docente, los principios normativos neogerenciales se han constituido como una de sus principales características. De esta manera, los maestros que laboran en estas escuelas poseen contratos a término fijo, cuyo tiempo promedio son once meses y están sometidos a una evaluación periódica que condiciona su permanencia en la institución. Esta evaluación, es efectuada por el mismo operador educativo y existe un ingrediente que condiciona aún más la estabilidad laboral de los docentes de estas escuelas, a mayor antigüedad, mayor será el salario que deberán recibir, circunstancia que confronta uno de los principios normativos de las reformas educativa neogerenciales, la eficiencia financiera. En este escenario, no es muy probable que un maestro de una escuela concesionada mantenga una continuidad, cuando la misma, amenaza el rendimiento financiero de la escuela. (Restrepo y Flórez 2008: 170; Guiamet 2012: 14; Sánchez y Gutiérrez 2016: 18)

Es claro que los maestros que laboran en colegios concesionados, no están en las mismas condiciones de sus pares de las escuelas públicas tradicionales. Por un lado, la jornada única es de obligatorio cumplimiento en los colegios

en concesión, de manera que los horarios son más extensos¹¹ y las actividades extracurriculares son comunes, sin que por ello el maestro reciba un incentivo económico. La visión de escuela de los operadores concesionados, hace que se ejecuten trabajos por fuera de los horarios laborales¹², en ocasiones con el acompañamiento de la comunidad y padres de familia. (González Trujillo 2016: 58; Sarmiento, Alonso y Duncan 2015:12; Edwards y Termes 2019: 104-105)

De otro lado los salarios de los docentes del sector público son mejores, en función del tiempo efectivo de trabajo. Si bien, los Colegios en Concesión tienen como pauta de remuneración la escala salarial empleada en las escuelas públicas, este criterio no se cumple a cabalidad, y es común que las escuelas concesionadas fijen salarios por debajo de las escalas correspondientes a la categoría de los maestros oficiales¹³. Otra variable que acentúa la precariedad contractual de los maestros concesionados, es la inexistencia de sindicatos, comprometiendo de forma directa la capacidad de los maestros para discutir aspectos esenciales de su vinculación laboral. (Edwards y Termes 2019: 108; Termes, Verger y Bonal 2017: 912)

¹¹ En promedio, los docentes de los Colegios en Concesión trabajan doce horas semanales más que los docentes de las escuelas públicas regulares. (Edwards y Termes 2017: 100; Sánchez y Gutiérrez 2016:18)

¹² Las actividades extracurriculares son una particularidad de los Colegios en Concesión. Como se ha mencionado anteriormente, las personas jurídicas sin ánimo de lucro encargadas de administrar los colegios por lo general poseen una visión propia de su organización que se materializa en la prestación del servicio educativo. Ejemplo de ello son las comunidades religiosas. (Sarmiento, Alonso y Duncan 2015:12; Termes, Verger y Bonal 2017: 922-923)

¹³ Actualmente, la escala salarial de los docentes del magisterio colombiano es la correspondiente al Decreto Ley 1278 de 2002. De esta manera, el grado de escolaridad en un primer término definirá la remuneración del maestro. Los salarios son fijados anualmente mediante Decreto del gobierno nacional. De acuerdo al grado de escolaridad del maestro, se determina el escalafón compuesto de cuatro niveles salariales (a, b, c y d).

Establecer puntos de encuentro entre los principios de gestión de las escuelas concesionadas y las escuelas públicas tradicionales es una tarea compleja, en tanto que, se posicionan en dimensiones administrativas distintas. Por un lado, los principios organizacionales de los colegios en concesión, son en ocasiones opuestos a los de las escuelas públicas tradicionales, podemos encontrar diferencias sustanciales en principios como la estabilidad laboral, sistema de selección docente, evaluación de desempeño y remuneración del servicio en función de categorías definidas en la Ley. De ello, se concluye que pese a ser consideradas escuelas del sector público, existe una trasfiguración real en uno de sus principios más representativos, la gestión del personal docente. En lo que respecta a los colegios en concesión, está abierto el debate respecto de su clasificación dentro del modelo público educativo. Como hemos mencionado en capítulos anteriores, defensores y detractores de este modelo de escuela, ofrecen argumentos para determinar su vínculo con el sector público o su exclusión definitiva.

Para el año 2018, en la ciudad de Bogotá, 33.362 docentes se encontraban vinculados a escuelas públicas, de los cuales 26.967 son docentes de carrera y 6.395 son docentes provisionales. Un 49% correspondiente a educación básica secundaria y media, y 33,6% a primaria, la proporción de estudiantes por docente no varía de forma significativa entre sectores público y privado, teniendo en cuenta que por cada docente del sector oficial, hay 23 alumnos mientras que en el sector privado la relación es de 18 estudiantes por cada docente. (Secretaría de Educación Distrital 2018: 59)

1. El debate en torno a los colegios en Concesión colombianos: eficiencia, equidad y problemáticas sociales.

Como se ha mencionado anteriormente, los colegios en concesión o las chárter colombianas son una iniciativa reciente. Si bien, su extensión no ha sido considerable, existen pronunciamientos sobre el impacto de dichas escuelas en el modelo educativo colombiano. Estos precedentes, son un insumo valioso para poder construir un análisis normativo de los colegios en concesión y plantear algunas conclusiones acerca de su implementación. Bajo el mismo esquema de capítulos y apartados anteriores, realizaremos una presentación de expertos en educación, que han tratado el tema de las chárter colombianas. Entre ellos se encuentran, Julián de Zubiría, Ángel Pérez, Edna Bonilla, Andreu Termes, Xavier Bonal y Antoni Verger. De esta manera, se construye un debate con fundamento en inferencias descriptivas, que pondrán de relieve las principales problemáticas de las chárter colombianas y los logros de este tipo de escuelas.

Julián de Zubiría, es la autoridad más reconocida en temas educativos de Colombia. Es economista, docente y asesor nacional e internacional en políticas públicas educativas. Fundador del Instituto Alberto Merani, ubicado en la ciudad de Bogotá, reconocido por impulsar innovaciones pedagógicas a través de investigaciones realizadas por sus docentes miembros. De Zubiría,

se ha referido en contadas ocasiones al impacto de los Colegios en Concesión en la ciudad de Bogotá, mencionando que el servicio educativo ofertado por dichas escuelas es muy bueno en términos de calidad, costos e indicadores de deserción escolar. A su juicio, estas escuelas obtienen resultados sobresalientes en las pruebas SABER y han sabido ejecutar una agenda de gobernanza escolar en donde principios normativos como la gestión directiva y autonomía de los rectores han sido fundamentales. Resalta también, la interacción con la comunidad educativa que ha permitido la consolidación de los proyectos educativos institucionales de estos colegios. Para Zubiría, los colegios en concesión, son una muestra exitosa de asociaciones público-privadas y su postura frente a la continuidad de los mismos es clara, en tanto que, está de acuerdo con su expansión mientras sigan cumpliendo con estándares de calidad. A su vez, indica que las escuelas públicas, podrían aprender de dicho modelo escolar si se apropian de sus principios de gestión educativa. (De Zubiría 2019: 1)

En recientes estudios, De Zubiría, analiza los efectos de la inversión en infraestructura y cobertura educativa en la capital colombiana sobre la calidad de la enseñanza de las escuelas públicas. Zubiría, concluye que una fuerte inversión en infraestructura de escuelas públicas que amplíe la cobertura y garantice el derecho a la educación de la población, no es sinónimo de calidad en el servicio educativo, como lo demuestran los resultados obtenidos por las escuelas públicas en la pruebas SABER de años recientes. A su vez, resalta la brecha que se ha generado a partir de estos resultados entre escuelas públicas y privadas. En lo que respecta a los colegios en concesión, menciona

que dentro de la dinámica educativa de la capital colombiana, estas escuelas han mantenido un comportamiento excepcional en términos de calidad, pues sus resultados evidencian una tendencia positiva, constituyéndose como un modelo paradigmático. (De Zubiría 2020: 1)

Como uno de los más reconocidos asesores y experto en temas de educación, Ángel Pérez, , quien ha sido director de planeación del Ministerio de Educación Nacional y viceministro de educación, Pérez, cuestiona la agenda escolar de los colegios en concesión. Bajo su perspectiva, el modelo educativo implementado por medio de este tipo de escuelas, no ofrece resultados significativos, pues no se evidencia un realce de la calidad de la enseñanza y reproducen escenarios de desigualdad y segregación escolar. Menciona, que las condiciones laborales en dichas instituciones contemplan precariedades contractuales para los docentes, pues no poseen estabilidad laboral y a su vez, cumplen una jornada de trabajo más larga que los docentes del sector público. Menciona el ejemplo de las escuelas chárter en Estados Unidos, afirmando que no es posible inferir que estas escuelas hayan generado una tendencia positiva en el rendimiento escolar de los estudiantes. Por último, Pérez Martínez menciona que los defensores de los colegios en concesión, emplean una retórica de desprestigio en contra las escuelas públicas, poniendo en tela de juicio sus principios de gestión y promoviendo la participación del sector privado, pues bajo su lógica, las escuelas gestionadas por dicho sector, obtienen mejores resultados a menor costo. Lo anterior, resulta polarizando la discusión en torno a la construcción de un

modelo público que tenga como objetivo una educación de calidad bajo el principio de equidad. (Pérez Martínez 2018:1)

Los investigadores españoles de la Universidad de Barcelona Andreu Termes, Xavier Bonal, Antoni Verger y Adrián Zancajo, reconocidos expertos en política educativa comparada y reformas educativas globales, hacen énfasis en las asociaciones público-privadas del sector educativo, referenciando a Colombia como país pionero en su implementación, concretamente, a través de los colegios en concesión. Los autores afirman, que si bien los colegios en concesión como manifestación de las asociaciones público-privadas en el sector educativo en el caso colombiano, no son una generalidad y que su aplicación ha sido paulatina y discreta, dichas instituciones educativas han despertado un interés genuino por parte de la comunidad académicas en lo concerniente a sus resultados. (Termes, Bonal, Verger y Zancajo 2015: 1)

Mediante la aplicación de entrevistas, grupos de discusión, encuestas a la comunidad académica y el análisis de bases de datos, los investigadores concluyeron que los colegios en concesión han generado un impacto discreto sobre los resultados académicos, pues no existe un realce significativo en los promedios alcanzados en pruebas SABER. De igual manera, se evidencia una disminución de tasas de repitencia, deserción escolar y en efecto, una optimización de los recursos en virtud del principio de autonomía administrativa para gestionar el personal docente, que permite el establecimiento de contratos a término fijo. Los investigadores señalan, la implementación de principios de selección para la admisión de estudiantes dentro de los colegios en concesión, lo que ha generado “importantes

consecuencias en términos de segregación en el espacio educativo local y, por lo tanto, en la legitimidad global del programa”. (Termes, Bonal, Verger y Zancajo 2015: 6)

La asesora del despacho de la Secretaria de Educación de Bogotá, Edna Cristina Bonilla Sebá, en el año 2015, dirigió el diagnóstico institucional elaborado por Instituto de Estudios Urbanos (IEU) de la Universidad Nacional de Colombia, en donde se comparó a los 22 colegios en concesión vigentes para la época con escuelas públicas tradicionales, en resultados obtenidos en pruebas nacionales SABER, tasas de repitencia, deserción estudiantil y clima escolar.

Se concluyó, a través de aplicación de técnicas de investigación como entrevistas y recopilación documental, que los índices de aprobación en colegios en concesión son mayores que en los colegios públicos, tratándose de un 94% de aprobación para los primeros y un 86% para los segundos. Lo anterior, está relacionado según la investigación, con el acompañamiento que se le brinda al estudiante en el proceso formativo, es decir, que en los colegios concesionados existe un seguimiento más riguroso a los estudiantes. En lo que respecta a las tasas de deserción, el diagnóstico indica nuevamente, una tendencia favorable para los colegios en concesión, siendo que en este tipo de escuelas la tasa fue del 0.47% mientras en las escuelas públicas arrojó una tasa del 4%. El estudio también concluye, que el 49% de los egresados de colegios en concesión accede a la educación superior, mientras en los colegios públicos, el porcentaje de egresados es del 40%. Siguiendo con el diagnóstico institucional, se evidencia que los estudiantes de los colegios en concesión

pasan mayor tiempo en las aulas y en consecuencia, adquieren una mejor formación. En lo que concierne a la gestión escolar por parte de autoridades educativas, el estudio menciona que los colegios en concesión, poseen principios de gestión que les permiten contrarrestar la burocratización en los procesos escolares y con ello, ser más efectivos en la toma de decisiones. El diagnóstico es claro, al resaltar las desventajas en cuanto a la gestión de personal docente en colegios concesionados, puesto que se presenta una alta rotación de personal y los salarios son más bajos que en las escuelas públicas. Por último, al comparar los resultados obtenidos en las pruebas de conocimiento nacionales, en este caso, las pruebas SABER, el estudio concluye que “las evaluaciones que se han realizado a los colegios en concesión muestran que sus logros en las pruebas Saber son superiores a los de los planteles oficiales”. (Instituto de Estudios Urbanos 2015: 37)

Elaborado bajo un enfoque analítico y crítico, se encuentra uno de los estudios más recientes sobre los colegios en concesión colombianos, escrito por el profesor de la Universidad de Hawaii, Donald Edwards, en coautoría con el reconocido experto en educación Andreu Termes, citado anteriormente. Los autores, analizan el modelo de asociación público privada en materia educativa, haciendo referencia a los colegios en concesión de la ciudad de Bogotá. Las reformas educativas globales, según los autores antes mencionados, tienen como finalidad implementar asociaciones público privadas en el servicio educativo, fomentando la privatización del mismo. A su juicio, Colombia, mediante su legislación nacional, ha creado un entorno favorable para la creación de los colegios en concesión, pues la normatividad

que regula dicho servicio, facilita la implementación del financiamiento compartido en diversos servicios públicos, entre ellos la educación. (Edwards y Termes 2019: 94)

A través de un trabajo de campo, en donde se practicaron entrevistas a diversos actores educativos pertenecientes a colegios públicos y 7 colegios en concesión de la ciudad de Bogotá, representantes del Ministerio de Educación Nacional, la Secretaria de Educación Distrital y expertos en política pública educativa de organizaciones internacionales, se realizaron diagnósticos respecto de la gestión del personal docente, en donde se concluyó, que el entorno laboral en los colegios en concesión es mucho mejor que en las escuelas públicas tradicionales, puesto que existe más participación de los maestros en la toma de decisiones institucionales, más interacción con los padres de familia y mayor involucramiento en procesos de capacitación profesional. No obstante, existe menos discrecionalidad de los docentes vinculados a los colegios en concesión para definir contenidos académicos, pues estos son determinados de forma vertical por el operador de la escuela. Asimismo, al no existir la posibilidad de sindicalizarse, los maestros de los colegios en concesión poseen menos seguridad laboral y en ocasiones, salarios menores a los percibidos por sus pares de escuelas públicas. Afirmar que los colegios en concesión obtienen mejores resultados que los colegios públicos, no es válido, toda vez que no existe una diferencia significativa que permita inferir la superioridad de los colegios concesionados sobre las escuelas públicas, una vez se controlan variables como nivel socioeconómico del alumnado y jornada escolar. Se evidencia también, una ventaja sustancial

de los colegios en concesión en el manejo y obtención de recursos frente a las escuelas públicas. Lo anterior, por cuanto los colegios concesionados, están facultados para obtener de diversas fuentes de financiación como donaciones o redes de egresados, recursos para desarrollar actividades extracurriculares, mejorar infraestructura y equipamiento tecnológico. La aplicación de principios de selección para la admisión de estudiantes en colegios concesionados es una práctica común y teniendo en cuenta que se tratan de escuelas públicas gestionadas por operadores privados, dichas acciones trasgreden el derecho a la igualdad de los estudiantes colombianos. (Edwards y Termes 2019: 110-111-112)

Nuevamente Donald Edwards, en un revelador estudio de 2017, que realizó en coautoría de Stephanie M. Hall, profesora de la Universidad de Maryland, refleja algunas fortalezas y debilidades de las escuelas concesionadas. Mediante la aplicación de entrevistas a diversos actores institucionales, entre los que se encuentran funcionarios del Ministerio de Educación Nacional, Secretaria de Educación Distrital, operadores y directores de Colegios en Concesión y, a través de recopilación documental y análisis de información proporcionada por instituciones como el Banco de la Republica, el estudio determinó la efectividad de los Colegios en Concesión en aspectos concretos. El primero, hace referencia a la gestión de personal docente, en donde se concluyó que los docentes vinculados a las escuelas concesionadas gozan de un mejor ambiente laboral, puesto que están más involucrados en los procesos formativos y capacitación profesional. Coinciden de esta manera con investigaciones previas como la efectuada por Edwards y Termes en 2017..

De igual manera, esta investigación concluye que los docentes contratados por los colegios en concesión, están expuestos a inseguridades laborales y perciben menos ingresos que sus pares vinculados a escuelas públicas, puntualmente, los docentes vinculados a escuelas públicas ganan dos salarios mínimos o más y la mayoría de docentes vinculados a estos colegios ganan dos salarios mínimos o menos. Las afiliaciones sindicales, son inexistentes en los Colegios concesionados y las horas de trabajo semanal en aula superan notablemente a las realizadas por docentes vinculados a escuelas públicas, más de doce horas. (Edwards y Hall 2017: 449-450-451)

De igual manera, destacan las ventajas que presentan las escuelas concesionadas al momento de obtener recursos en función del financiamiento compartido que poseen. Dentro de la dinámica escolar de los colegios concesionados, se encuentra la participación activa de asociaciones de padres de familia, egresados, fundaciones privadas, culturales y religiosas, las cuales contribuyen al suministro de insumos y el mejoramiento de la infraestructura escolar, lo que acredita la reputación de estas escuelas. Por último, los autores infieren, que no existe evidencia que demuestre que en las escuelas concesionadas se presenten mejores resultados que en las escuelas públicas. En este sentido, afirman que el debate se circunscribe a intereses de carácter político, pues la constitución de este tipo de escuelas responde a reformas educativas sujetas a intereses particulares, que intentan respaldarse parcialmente con recursos públicos a diferencia de las escuelas públicas, en donde sus redes y alcances son inferiores y limitados a la esfera estatal. Edwards y Hall, concluyen que los grupos poblacionales que componen a las

chárter colombianas son diferentes a los de las escuelas públicas tradicionales y por tanto sus intereses y objetivos siempre serán distintos. (Edwards y Hall 2017: 465-466)

Una posición a favor de las escuelas chárter colombianas, se puede encontrar en la investigación de Ángela López, Andrés Virgüez, Carolina Silva y Jaime Sarmiento, docentes de la Universidad Nueva Granada de Colombia, en donde demuestran que la desigualdad de oportunidades de aprendizaje es más pronunciada en escuelas públicas que en colegios concesionados. Para ello, los autores procesaron los resultados de las pruebas SABER de 21.102 estudiantes de escuelas públicas, entre los que se contaban los 25 colegios en concesión que operaban para el año en que se practicó esta prueba. Las áreas que se tuvieron en cuenta para medir los resultados de desigualdad en oportunidades educativas y en consecuencia determinar la calidad de la educación impartida en cada tipo de escuela, fueron matemáticas y lenguaje. Así las cosas, una vez efectuado el emparejamiento de variables como condición socio económica de los estudiantes, sexo, edad y nivel educativo de los padres, se encontró que las escuelas concesionadas equilibran condiciones preexistentes de los estudiantes, que afectan habitualmente sus procesos de formación y ofrecen oportunidades de aprendizaje que las hacen más efectivas que las escuelas públicas tradicionales en la obtención de resultados académicos. De esta forma, los autores concluyen que los colegios en concesión, se han constituido como una herramienta eficaz contra la inequidad educativa siendo “una alternativa que ha resultado efectiva para reducir la brecha educativa entre los estudiantes con circunstancias

económicas desfavorables en Bogotá” (López, Virguez, Silva y Sarmiento 2017: 185)

El debate en torno a las chárter colombianas pese a su temprana implementación, considerando los casos de Chile y Estados Unidos, ha suscitado interés por parte de expertos en política educativa. El análisis normativo que desarrollamos en el presente apartado, evidencia lugares comunes en cuanto a los principios que rigen la implementación de los colegios concesionados en Colombia, de forma específica, en la ciudad de Bogotá. La equidad y la universalidad, se constituyen como los principales fundamentos normativos de las chárter colombianas. Sin embargo, algunos autores afirman que con este modelo, se han trasgredido estos principios. Autores como Ángel Pérez, Andreu Termes, Xavier Bonal, Antoni Verger, Adrián Zancajo, Donald Edwards y Stephanie Hall, cuestionan seriamente la equidad educativa en las escuelas concesionadas, afirmando, que no hay evidencia de que dichas escuelas ofrezcan mejores resultados que las escuelas públicas tradicionales. De igual manera, estos autores enfatizan, que principios como la gestión del personal docente, constituyen un punto de inflexión para los maestros de los colegios concesionados, al mantener relaciones laborales con precariedades contractuales que implican inestabilidad laboral mediante contratos a término fijo y salarios inferiores al de los maestros de escuelas públicas, junto con la imposibilidad de afiliarse a sindicatos lo que limita la negociación de condiciones laborales de forma colectiva e individual.

Andreu Termes, Xavier Bonal, Antoni Verger, Adrián Zancajo, Donald Edwards y Stephanie Hall, anteriormente citados, hacen referencia a los principios de selección escolar implementados al interior de las chárter colombianas. Siendo un rasgo característico de las escuelas chárter en todos los casos analizados, estos principios de selección, generan escenarios de segregación escolar y por tanto, vulneran el derecho de libre elección de los padres, generando a su vez inequidad educativa.

De otro lado, también consideramos las posturas a favor de las chárter colombianas. Autores como Julián de Zubiría y Edna Bonilla, manifiestan que los colegios concesionados han demostrado buenos resultados en pruebas nacionales y mejoría en aspectos como repitencia y deserción escolar sobre las escuelas públicas tradicionales. Resaltan la importancia de las Asociaciones público privadas y concluyen, que las chárter colombianas son una muestra exitosa de dicho modelo educativo eliminando la burocratización de los procesos al interior de las escuelas, lo que ha generado mayores tasas de aprobación y acceso a la educación superior.

Por su parte Ángela López, Andrés Virgüez, Carolina Silva y Jaime Sarmiento, mediante su investigación, demostraron que los colegios concesionados pueden cerrar brechas de aprendizaje y pueden servir como herramienta para combatir condiciones preexistentes que obstruyan los procesos formativos de los estudiantes. De esta perspectiva, las chárter serían vistas como promotoras de principios normativos como la equidad y democratizadoras de la educación.

Conclusiones

De acuerdo a las posiciones expuestas, es posible efectuar un análisis normativo de las chárter colombianas. Por un lado, los colegios en concesión se han constituido con la finalidad de ofrecer un servicio educativo de calidad a poblaciones vulnerables ubicadas en territorios donde la institucionalidad no había hecho presencia. Algunos autores consideran, que han cumplido con este objetivo y otros los cuestionan, aduciendo a la ejecución de principios de selección escolar. Por otro lado, la calidad educativa, que es una de las consignas de las escuelas chárter, puede mostrarse como una prueba del éxito en los procesos formativos al interior de estas escuelas. Sin embargo, algunos autores desacreditan esta creencia y mantienen una posición crítica frente a este punto, en su concepto, no existen indicios que permitan afirmar que la educación suministrada por los colegios en concesión es superior a la de las escuelas públicas tradicionales.

El debate sobre los colegios concesionados en Colombia está abierto y es cierto que a la fecha no es posible establecer conclusiones concretas sobre este tema dada su reciente implementación y la paulatina implementación de estas escuelas en el país. Para el año 2020, en la ciudad de Bogotá, solo había 35 colegios en concesión, frente 380 escuelas públicas, lo que a todas luces representa un avance moderado de este tipo de escuela. Con los años, y a medida que se aperturen más colegios concesionados, se podrá explorar con mayor detalle el impacto del modelo chárter en la política educativa colombiana.

El diagnóstico institucional sobre las escuelas chárter en el caso colombiano ha encontrado posturas divergentes, donde sobre todo los detractores de los colegios en concesión han realizado estudios y diagnósticos en profundidad. La segregación escolar y las precariedades contractuales de los maestros vinculados a colegios concesionados han sido ampliamente documentadas en los diagnósticos realizados por expertos. Con todo, al comparar los resultados académicos entre escuelas públicas y colegios concesionados, no se evidencian diferencias significativas, por lo que no es posible inferir una superioridad académica de las escuelas concesionadas sobre las públicas a partir de los datos por sí mismos. Se observa que en algunos aspectos como tasas de repitencia, retención y acceso a la educación superior, los colegios en concesión muestran mejores indicadores que las escuelas públicas, no obstante, esto ha sido explicado a partir de los perfiles socio-económicos de los estudiantes que integran cada tipo de escuela, pues las escuelas chárter son atractivas para un alumnado socialmente aventajado.

En lo que concierne a principios de gestión como la eficiencia administrativa y manejo de recursos, los colegios en concesión suelen obtener mejores resultados, pues cuentan con márgenes de gestión mucho más amplios que los de las escuelas públicas y con recursos alternativos que permiten la adquisición de materiales didácticos y la programación de actividades extracurriculares para los estudiantes. Sin embargo, vale la pena resaltar que los costos de operación de los colegios en concesión pueden aminorarse en virtud de la contratación del personal docente en forma precaria y con salarios inferiores, reduciendo así el personal durante los períodos de receso escolar.

De otro lado, las condiciones internacionales reducen las opciones para países como Colombia que encuentran en organizaciones multilaterales orientación fiable para la reproducción de sus políticas educativas y la adopción de reformas. De esta forma, se suman factores externos e internos que fomentan y permiten la incorporación de reformas educativas neogercenales en la legislación nacional y ejecución de políticas públicas.

Se concluye que en Colombia pese a existir acciones tendientes a integrar y promover los principios normativos de las escuelas chárter, estas no han tenido un avance contundente, debido al modelo de educación pública que hasta el momento ha tenido como referente la escuela pública de provisión estatal. Sin embargo, no hay que subestimar el alcance y el avance de las escuelas chárter en territorio colombiano. Los dispositivos gubernamentales para la evaluación de las chárter colombianas impuestos por las diversas administraciones del distrito de Bogotá y por los legisladores, solo han retrasado una iniciativa que a todas luces bajo un ambiente de amplia mercantilización tendrá grandes opciones de potenciar la incorporación de sus principios. La experiencia de las chárter bogotanas ha demostrado que la expansión de estas escuelas es lenta pero persistente.

Por último, se formulan una serie de recomendaciones por parte del autor en función del análisis normativo sobre las escuelas chárter efectuado en el presente trabajo para el mejoramiento de la política pública educativa colombiana:

- 1) Fortalecer la inversión de las escuelas públicas bajo un enfoque regional que priorice necesidades locales.

- 2) Empoderar a las entidades territoriales en el diseño de estrategias pedagógicas y gestión de recursos disminuyendo el fuerte centralismo académico y administrativo ejercido por el gobierno nacional.
- 3) Reformar los sistemas de evaluación docente y ascenso de escalafón priorizando formación académica y experiencia para la obtención del mismo.
- 4) Fomentar el respeto por la labor docente por medio del discurso institucional de las autoridades educativas a todos los niveles.
- 5) Establecer diagnósticos puntuales sobre las experiencias significativas de escuelas públicas que hayan obtenido buenos resultados en su gestión académica y administrativa para replicar en otras escuelas bajo sus respectivos contextos.
- 6) Determinar los logros de los colegios en concesión valorando de forma objetiva su incidencia en la dinámica escolar del sistema público.
- 7) Realizar un seguimiento al crecimiento de los colegios en concesión en el ámbito nacional efectuando los controles institucionales dispuestos para ello.

Referencias bibliográficas y bibliografía

Alcaldía Mayor de Bogotá. 2003. “Bogotá para vivir 2001-2003. Informe de cumplimiento de compromisos del plan de desarrollo”.

Alcaldía Mayor de Bogotá. 2018. “Aprendizajes y retos de los colegios en concesión en Bogotá. Resultados de investigación en educación con los ejes temáticos del plan sectorial de educación”.

Alonso, Jairo. 2014. “La evolución del proceso de privatización de la educación”. *Educación y Ciudad*, 27: 51-60.

Barrera, Felipe, Maldonado, Darío, y Catherine Rodríguez. 2012. *Calidad de la educación básica y media en Colombia: diagnóstico y propuestas*. Bogotá: Universidad de los Andes.

Cano Acosta, María. 2017. *El neoliberalismo en las políticas educativas distritales puestas en marcha durante la administración de Gustavo Petro (2012-2015)*. Universidad Distrital Francisco José de Caldas. Facultad de Ciencias y Educación.

Colectivo Baltasar Gracián. 2013. “Los procesos de privatización de la enseñanza”. *Témpora*, 16: 13-34.

Contraloría General de la Republica. 2004. “Informe de auditoría gubernamental con enfoque integral modalidad abreviada Secretaria de Educación de Bogotá vigencia 2003. Sector educación, cultura, recreación y deporte”.

De Zubiría, Julián. 2019. “19 años después habrá nueva generación de colegios por concesión”. *El Tiempo*. En: <https://www.eltiempo.com/bogota/habra-nueva-generacion-de-colegios-por-concesion-en-bogota-341500>

De Zubiría, Julián. 2020. “¿Será viable la transformación pedagógica en Bogotá?” *Pensar la ciudad*, 3: 1-2.

Edwards, Donald y Andreu Termes. 2019. “Los colegios en concesión de Bogotá: los límites de la eficiencia económica de los programas chárter”. *Revista Colombiana de Educación*, 76: 91-116

Edwards, Donald, y Stephanie Hall. 2017. “Escolas charter: gestão de professores e aquisição de recursos na Colômbia”. *Cadernos de Pesquisa*, 47 (164): 442-468.

García, Miguel, Torres Camilo y David Zuluaga. 2014. “Calidad y costos en la educación en Colombia, mirada a colegios públicos, privados y en concesión”. *Isocuanta: Resultados de investigación formativa*, 4(2): 37-44.

González Trujillo, Edgar. 2016. *Análisis de la alianza público-privada, colegios en concesión, como estrategia del sistema educativo público en la ciudad de Bogotá*. Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales. Pontificia Universidad Javeriana.

Guiamet, Maite. 2012. “Las escuelas por concesión de Bogotá, una muestra de las políticas neoliberales en educación”. VII Jornadas de Sociología de la Universidad Nacional de La Plata Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UNLP.

Hernández Osorio, Carlos. 2016. “Viene la segunda ola de colegios en concesión para Bogotá”. *El Espectador*. En: <https://www.elespectador.com/noticias/bogota/viene-la-segunda-ola-de-colegios-en-concesion-para-bogota/>

Instituto de estudios urbanos. 2015. “Evaluación de impacto de los colegios en concesión de Bogotá D.C. Documento Informe final de resultados de la

evaluación de impacto y análisis de costo beneficio”. Universidad Nacional de Colombia.

López, Ángela, Virgüez Andrés, Silva Carolina y Jaime Sarmiento. (2017). “Inequality of opportunity in the public education system of Bogota, Colombia”. *Lecturas de Economía*, 87: 165-190.

Miñana Blasco, Carlos, y José Rodríguez. 2002. “La educación en el contexto neoliberal”, en RESTREPO BOTERO D.I., (Ed.) *La falacia neoliberal. Crítica y alternativas*. Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, pp. 285-321.

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico [OCDE]. 2016. “Revisión de políticas nacionales de educación. La educación en Colombia”.

Pérez Martínez, Ángel. 2018. “Peñalosa no dialoga ni negocia”. *Razón Pública*. En: <https://razonpublica.com/penalosa-no-dialoga-ni-negocia/>

Restrepo, Piedad, y Jorge Flórez. 2008. “La gobernabilidad: conceptualización y una aplicación al sistema de educación básica en Colombia”. *Cuadernos de Economía*, vol.27, no.49: 155-182.

Reyes, Fabián. 2017. *Los macro colegios públicos en los gobiernos Peñalosa y Garzón en la ciudad de Bogotá. Estudio de caso: Colegio Gustavo Rojas Pinilla, Colegio Débora Arango Pérez, Colegio Santiago de las atalayas y Colegio Jaime Garzón*. Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Artes.

Sánchez, Mónica, y Ángel Gutiérrez. 2016. Beneficios y desventajas para la educación en los colegios públicos en Bogotá, en la implementación de la concesión administrativa. Universidad Santo Tomas.

Sarmiento, Alfredo, Alonso Carlos, Duncan Gustavo, y Carlos Garzón. 2005. Evaluación de la Gestión de los Colegios en Concesión en Bogotá 2000-2003, Archivos de Economía-DNP, No. 291, Bogotá.

Secretaria Distrital de Planeación. 2016. “Plan Distrital de Desarrollo 2016-2020: Bogotá Mejor para todos”. Alcaldía Mayor de Bogotá.

Termes, Andreu, Bonal Xavier, Verger Antoni y Adrián Zancajo. 2015. “Alianzas Público-Privadas en la educación colombiana: las implicaciones en equidad y calidad de los Colegios en Concesión de Bogotá”. Privatisation in Education Research Initiative, 66: 1-7.

Tiongson, Erwin. 2005. “Education Policy reforms”. En S. Paternostro y A. Coudouel. (Edits.), Analyzing the distributional impact of reforms (pp. 261-294). Washington D.C., Estados Unidos: World Bank.

Tobón, María Teresa. 2005. Viabilidad del programa de los Colegios en Concesión en Bogotá D.C. Universidad de los Andes. Facultad de Ciencias Sociales.

Verger, Antoni. 2012. “Globalización, reformas educativas y la nueva gestión del personal docente”. Docencia, 46: 4-13.

Villa, Leonardo, y Jesús Duarte. 2001. “Los Colegios en Concesión de Bogotá, Colombia: Una Experiencia Innovadora de Gestión Escolar

Reformas o Mejoramiento Continuo”. Dialogo Regional de Política. Banco Interamericano de Desarrollo.

INNOVACIÓN EN MICROEMPRESAS MEXICANAS: UNA PROPUESTA ANALÍTICA A PARTIR DE UN CASO DE ESTUDIO.

INNOVATION IN MEXICAN MICROENTERPRISES: AN ANALYTICAL PROPOSAL BASED ON A CASE STUDY.

José Miguel Franco Albarrán ¹⁴

Rosa Azalea Canales García ¹⁵

Resumen:

La innovación ostenta un lugar preponderante en la agenda pública dado que faculta mejorar la calidad de vida e incentivar el desarrollo económico. El objetivo de este artículo se fundamenta en visualizar la forma en que se genera la innovación en el marco de microempresas mexicanas. Para ello, se propone, en primera instancia, un esquema teórico – conceptual orientado a identificar las categorías analíticas implicadas en la innovación individual, empresarial y social; y segundo término, se plantea aplicar esta propuesta a una microempresa ubicada en Toluca, Estado de México.

Debido a que se trata de explicar un fenómeno a partir de una organización concreta, se emplea la metodología cualitativa basada en el método estudio

¹⁴ Pasante de la Licenciatura en Relaciones Económicas Internacionales. Facultad de Economía. Universidad Autónoma del Estado de México. México. Correo electrónico:

¹⁵ Profesora e investigadora de Tiempo Completo. Facultad de Economía. Universidad Autónoma del Estado de México. México. Correo electrónico: racanalesg@uaemex.mx

de caso. Los hallazgos sugieren la viabilidad del marco teórico – conceptual ya que se concluye que la Empresa X asume peculiaridades de la innovación individual, empresarial y social.

Palabras clave: Innovación, microempresas, estudio de caso

Abstract:

Innovation holds a preponderant place on the public agenda since it empowers to improve the quality of life and encourage economic development. The objective of this article is based on visualizing the way in which innovation is generated within the framework of Mexican microenterprises. For this, it is proposed, in the first instance, a theoretical-conceptual scheme aimed at identifying the analytical categories involved in individual, business and social innovation; and secondly, it is proposed to apply this proposal to a microenterprise located in Toluca, State of Mexico. Because it is about explaining a phenomenon from a specific organization, the qualitative methodology based on the case study method is used.

The findings suggest the viability of the theoretical - conceptual framework since it is concluded that Company X assumes peculiarities of individual, business and social innovation.

Key words: Innovation, microenterprises, case study

CLASIFICACIÓN JEL: E1, B23, F13

Fecha de recepción: 23 de febrero de 2023

Fecha de Aceptación: 28 de abril de 2023

Introducción

A raíz de las vertiginosas transformaciones en la demanda y la tecnología, la innovación se ha convertido en una pieza clave para la organización económica. Dada su trascendencia, y a fin de observar de forma puntal su incidencia, se plantea examinarla a partir de tres vertientes: individual, empresarial y social (Canales, Miranda y Godínez, 2020). Lo precedente faculta reconocer explícitamente los elementos que van más de allá de la concepción tradicional basada en la acción empresarial ya que, por el contrario, se trata de una noción que emerge desde la cognición de los sujetos quienes no solamente son motivados por el lucro sino igualmente, por la búsqueda de soluciones a problemas sociales.

Bajo la panorámica individual, se sugiere indagar la innovación desde la visión schumpeteriana donde la creatividad de los sujetos implica procesos de destrucción creativa que inciden a su vez, sobre el desarrollo económico (Mora y Solís, 2020; Aghion, Antonin y Bunel, 2021). En el entorno empresarial, la acción innovadora surge a partir de los actores insertos en la organización quienes aportan conocimientos y exploran nuevas ideas que redundan en la creación de un producto, proceso y servicio; situación que configura una fuente de beneficios para las firmas en términos de competencia, ganancias económicas y permanencia en el mercado; en tanto, en el contexto social, la innovación configura un marco de referencia inclusivo de la actuación conjunta de empresas, gobiernos, universidades y comunidades cuyo objetivo reside en la creación de valor para la comunidad.

El objetivo de este artículo se fundamenta en visualizar la forma en que se genera la innovación en el marco de microempresas mexicanas. Para tal efecto, se propone, en primera instancia, un esquema teórico – conceptual orientado a identificar las categorías analíticas implicadas en la innovación individual, empresarial y social; y segundo término, se plantea aplicar tal propuesta al caso de una microempresa ubicada en Toluca, Estado de México. Lo anterior permite observar la forma en que operan estas organizaciones, así como, contrastar los elementos teóricos con la realidad empírica. Igualmente, se plantea responder la cuestión inherente a cuáles son los mecanismos que facultan la gestación de innovación en los ámbitos individual, empresarial y social en microempresas mexicanas.

La justificación para tal planteamiento reside en que no existen elementos comúnmente aceptados para analizar de manera conjunta la innovación individual, empresarial y social. De igual forma, son inexistentes las propuestas abocadas a examinar la actividad innovadora en microempresas que permitan observar el papel individual del empresario y sus interacciones con el entorno. Derivado de lo precedente, se plantea conjugar aspectos teóricos relevantes, esencialmente, provenientes de las vertientes schumpeteriana, modelo A-F, innovación abierta, así como, las fases y resultados de la innovación social.

Debido a que se trata de explicar el fenómeno de la innovación a partir de una organización concreta, se emplea la metodología cualitativa basada en el método estudio de caso. Éste intenta observar al objeto desde su realidad subjetiva e implica un proceso de indagación que define el examen detallado,

comprehensivo, sistemático y en profundidad. Una limitante de este método reside en la no generalización de resultados ya que pueden variar dependiendo del ambiente de desenvolvimiento del fenómeno (Yin, 2018).

La obtención de la información proveniente de la Empresa X se fundamentó en técnicas cualitativas como entrevistas a profundidad y observación participante que consisten en la inmersión del investigador al contexto de estudio a fin de indagar y profundizar sobre perspectivas personales (Piñero, Rivera y Esteban, 2019).

Los hallazgos sugieren la viabilidad del marco teórico – conceptual ya que se concluye que la Empresa X asume peculiaridades de la innovación individual, empresarial y social. Al respecto, presenta elementos inherentes a la visión schumpeteriana donde la creatividad de los socios resulta fundamental. Igualmente, se manifiestan procesos de destrucción creativa mediante una novedosa idea de negocio enfocada al embellecimiento del espacio público en zonas pobres. Asimismo, la firma X impacta positivamente sobre la configuración de nuevas formas de relaciones sociales dadas por la estructura reticular entre Empresa X, iniciativa privada, gobierno y sociedad.

El artículo se halla estructurado en tres secciones. La primera describe teóricamente la innovación desde los ángulos individual, empresarial y social. La segunda, puntualiza la propuesta analítica para la innovación en microempresas sustentada en el método cualitativo de estudio de caso; y la tercera, aplica el planteamiento a una microempresa ubicada en la ciudad de Toluca, Estado de México.

Innovación: planteamiento individual, empresarial y social

En términos generales, la innovación ostenta un lugar preponderante en la agenda pública dado que, a través de la demarcación de diferentes trayectorias tecnológicas, empresariales e incluso de organización social, es posible mejorar la distribución del ingreso e incentivar el desarrollo económico (Taylor, 2017). Tal aseveración asume especial relevancia en la primera década del siglo XXI cuando gradualmente se desecha la concepción de la economía ortodoxa sustentada en la acumulación de infraestructura y fuerza de trabajo. Alternativamente, las vertientes contemporáneas de la innovación enfatizan sobre el impulso al capital intangible fundamentado en las ideas, el aprendizaje y el conocimiento inherente a los individuos interactuando colectivamente (Zapata y Chávez, 2018).

A fin de vislumbrar de manera precisa la incidencia de la innovación en el sistema económico, la propuesta reside en categorizarla bajo tres ángulos: individual, empresarial y social (Canales, Miranda y Godínez, 2020). Lo anterior posibilita identificar explícitamente, los factores que van más de allá del pensamiento económico tradicional asentado sobre la conducta empresarial y la obtención ganancias. En contraposición, la innovación debe observarse como una noción que emerge desde la cognición de los sujetos quienes además de generar valor económico, buscan originar redes de colaboración encaminadas a la solución de problemas sociales.

En el marco individual, la vertiente schumpeteriana subraya sobre un sujeto denominado empresario – emprendedor quien posee peculiaridades

distintivas respecto a otros individuos, entre ellas: creatividad, no aversión al riesgo, liderazgo y capacidad para identificar las oportunidades innovadoras dadas por el entorno.

Bajo esta panorámica, la creatividad implica la identificación de nuevas posibilidades e involucra un proceso que transita a partir de la identificación de un problema, la generación de una idea, la concepción de una estrategia de solución y la obtención de resultados originales (Mazeh, 2020; Mora y Solís, 2020).

A partir de tal creación de concepciones, es factible inferir una relación intrínseca entre creatividad e innovación. El punto de conexión reside en la mente del empresario – emprendedor quien a través de su creatividad y comportamiento intuitivo e impulsivo ante situaciones de incertidumbre origina un fenómeno designado destrucción creativa que determina al mismo tiempo, la evolución del sistema económico (Schumpeter, 2008 y 2012; Aghion, Antonin y Bunel, 2021).

La destrucción creativa precisa el desplazamiento de funciones de producción arcaicas por novedosas combinaciones que impregnan dinamismo a la economía (Schumpeter, 2008 y 2012; Emami, 2021). A diferencia de la corriente ortodoxa del pensamiento económico, se refuta la existencia de un estado estacionario puesto que la naturaleza innovadora conduce necesariamente a la generación de desequilibrios permanentes en el sistema económico (Schumpeter, 2012; Pedersen, 2022).

Paralelamente, la conducta creativa del emprendedor precisa cierto grado de discrepancia entre las nociones de crecimiento y el desarrollo. El primero, se vincula con un esquema estático que adolece de innovación, caracterizado por la utilización de las mismas técnicas y recursos; mientras, el segundo, simboliza emplear de forma eficiente de los factores existentes y movilizarlos hacia nuevos esquemas productivos (Schumpeter, 2008 y 2012; Quevedo, 2019; Pedersen, 2022).

En concreto, el planteamiento schumpeteriano resalta que la transmutación económica es de naturaleza evolutiva al ser estimulada por nuevos bienes de consumo, métodos de producción, mercados y formas de organización industrial que de manera conjunta simbolizan la noción de innovación (Quevedo, 2019).

A pesar de configurar un marco analítico que otorga especial preponderancia al individuo, el enfoque schumpeteriano presenta limitantes. En primer término, el sujeto se halla obligado a innovar de forma constante dado que, en caso contrario, pierde su carácter de emprendedor (Lucena y Mueller, 2019; Quevedo, 2019). En segundo lugar, debido al carácter dinámico de la innovación, resulta escasamente probable que se prolongue a través del tiempo ya que tiende masificarse y convertirse en rutina; y, en tercer término, el emprendedor schumpeteriano afronta frecuentemente, obstáculos sobre su desempeño, entre ellos: resistencia al cambio, factores culturales adversos y políticas públicas desincentivadoras de la innovación (Benchimol, 2019).

Complementariamente, la innovación empresarial emerge desde los individuos, aunque éstos no actúan aisladamente sino se hallan inmersos en

una organización caracterizada por perseguir objetivos netamente económicos, originados a partir de creación de un producto, proceso y servicio. Así, la innovación es determinada por la aplicación de conocimientos y la explotación de nuevas ideas que configuran una fuente de beneficios para las firmas en términos de valor monetario, competencia y permanencia en el mercado (Simon, 2017).

Con la finalidad de identificar los elementos intervinientes en la innovación empresarial se han enunciado, desde mediados del siglo XX, un conjunto de modelos, entre ellos: la perspectiva de Marquis, el esquema de Kline y recientemente, el modelo A-F y la innovación abierta.

El planteamiento de Marquis (1969) describe un marco que crítica la suposición de que la innovación emerge únicamente de los laboratorios de Investigación y Desarrollo (I+D) de las empresas. El proceso innovador inicia cuando se capta una idea novedosa emergida desde cualquier área de la organización. Una vez identificada la nueva concepción, se analizan las posibilidades de producción con la tecnología existente, si ésta no es suficiente se iniciará el desarrollo en investigación básica para posteriormente, transitar hacia la investigación aplicada. El mecanismo innovador concluye cuando el prototipo inicial se transforma en un nuevo bien o servicio que es introducido y difundido en el mercado (Barreto y Petit, 2017).

El modelo de Kline (1985) resulta relevante dado que es pionero en la visualización de la innovación como un conjunto de conexiones entre distintos departamentos de la empresa. En este entorno, el proceso innovador

es descrito a través de cinco trayectorias. La primera, denominada *engineering design*, señala la plasmación de una idea en un invento y/o diseño. La segunda describe que la materialización de la concepción inicial requiere de un conjunto de retroalimentaciones (entre cada etapa, desde el producto final a fases anteriores para ajustes y correcciones, del producto final hasta el mercado potencial). La tercera, sugiere una conexión entre investigación básica y aplicada para generar conocimientos y complementar los existentes. La cuarta refiere la estrecha unión entre la investigación y la innovación ya que los descubrimientos se transforman en inventos y éstos generalmente, se convertirán en innovaciones. Finalmente, la quinta fase señala la relación directa entre productos e investigación debido a que la ciencia básica estimula nuevas investigaciones encauzadas a gestar bienes novedosos (Barreto y Petit, 2017).

Durante los dos primeros decenios del siglo XXI, emergen enfoques complementarios a los antepuestos que además de incorporar aspectos teóricos de la innovación, aglomeran elementos prácticos y sistémicos; esencialmente, visualizan a la empresa como una organización capaz de establecer redes de colaboración con agentes externos a fin de congregar factores productivos tangibles e intangibles.

Al respecto, el modelo A-F, también denominado *innovar para ganar*, procede de estudios empíricos efectuados en organizaciones que dedican tiempo y recursos considerables a actividades innovadoras (Trías y Kotler, 2011). El planteamiento medular radica en sistematizar la innovación desde un contexto divergente al tradicional, prescindiendo del conjunto de etapas y enfatizando

sobre las funciones o papeles que desempeñan los implicados en la organización. En este marco, se reconocen seis roles fundamentales enumerados de la letra A a la F:

- 1) Activadores: individuos que inician el esquema de innovación.
- 2) Buscadores: especialistas encargados de buscar y proveer información relevante tanto al inicio del proceso como al momento de implementar nuevas ideas.
- 3) Creadores: personas que originan ideas para el resto del grupo (nuevos conceptos, posibilidades y soluciones).
- 4) Desarrolladores: sujetos especializados en convertir opiniones en productos y servicios. Su función es inventar y transformar las ideas en soluciones.
- 5) Ejecutores: encargados de insertar exitosamente la innovación al mercado.
- 6) Facilitadores: individuos que aprueban partidas de gasto e inversiones para instrumentar el proceso de innovación.

Con relación a la innovación abierta (Chesbrough, 2011) simboliza un modelo basado en la colaboración entre agentes internos y externos a la empresa, plasmada mediante alianzas estratégicas, enlaces con centros de investigación universitarios y conformación de ecosistemas de innovación. En este sentido, la apertura de los mercados y los rápidos cambios tecnológicos dictan implícitamente circunstancias vinculadas a una mayor competencia, ambientes dinámicos y una creciente demanda por productos y servicios con alto valor agregado. Por ello, es fundamental transitar desde un marco de protección de los recursos para la innovación hacia un esquema basado en compartir ideas y capacidades (González y Álvarez, 2019; Gómez. Romero y Palacios, 2021).

El eje del análisis reside en diferenciar las peculiaridades distintivas entre innovación cerrada y abierta (cuadro 1). La primera, tradicionalmente descrita por enfoques que otorgan a la empresa la posición central y omiten la trascendencia de los enlaces con agentes externos para proveer recursos humanos, materiales y financieros. La segunda, apunta que para alcanzar innovaciones es preciso agrupar factores internos y externos a la organización, circunstancia particularmente importante en los sectores de alta tecnología cuyo desarrollo implica el apoyo de gobiernos, universidades, centros de investigación, usuarios y redes interempresariales (Chesbrough, 2011; Yeon y Zhao, 2020).

Cuadro 1

Principios contrastados de innovación abierta y cerrada

Principios de la innovación cerrada	Principios de la innovación abierta
<ul style="list-style-type: none"> - Los mejores trabajan para nosotros. - Para beneficiarnos de la I+D debemos realizar nosotros mismos los descubrimientos, desarrollarlos y distribuirlos. - Si somos los descubridores, entonces debemos ser los primeros en sacarlos al mercado. - La compañía ganadora es la que saca primero una innovación al mercado. - Si generamos mayor cantidad y calidad de ideas en la industria, venceremos - Debemos controlar nuestra propiedad intelectual, a fin de que nuestros competidores no saquen provecho de nuestras ideas. 	<ul style="list-style-type: none"> - No todos los mejores trabajan para nosotros. Necesitamos trabajar con gente brillante tanto de dentro como de fuera de nuestra compañía. - La I+D externa puede crear un valor sustancial; la I+D interna es necesaria para reclamar una parte de ese valor. - No es necesario que generemos las investigaciones para sacar provecho de ellas. - Edificar un mejor modelo de negocio es preferible a ser los primeros en el mercado. - Si hacemos mejor uso de las ideas internas y externas, venceremos. - Debemos sacar provecho del uso que otros hacen de nuestra propiedad intelectual, y debemos comprar la propiedad intelectual de otros cada vez que haga progresar nuestro propio modelo de negocio.

Fuente: Chesbrough (2011, p. 41)

La principal restricción analítica de las perspectivas aludidas en líneas precedentes se encuentra en el énfasis concedido a la empresa, vista como la única entidad capaz de engendrar innovación, prescindiendo de las aportaciones novedosas surgidas desde la comunidad. La panorámica innovación social subsana esta limitante al conformar un marco de referencia inclusivo de la actuación conjunta de empresas, gobiernos, universidades y comunidades insertas en un contexto específico.

Aunque es inexistente una definición única y generalizable respecto a la innovación social, el punto de convergencia entre distintas nociones reside en el énfasis otorgado a la colaboración encaminada a generar valor colectivo y enunciar soluciones innovadoras ante problemas sociales y ambientales, de manera efectiva, eficiente, sostenible y equitativa (Oeij et al., 2019; Portales, 2019). Así, la innovación social constituye un panorama no exclusivo de la acción empresarial dado que involucra políticas gubernamentales e inclusive, la participación de la sociedad a través de la creación, implementación y difusión de nuevas prácticas comunitarias (Portales, 2019; Van Rheede y Saheed, 2019).

A diferencia de la innovación de los negocios cuya finalidad es el lucro, el objetivo de la perspectiva social es reducir la vulnerabilidad de las personas otorgando una posición secundaria a las ganancias monetarias.

Si bien, existe ambigüedad en identificar las etapas inherentes a la innovación social, se reconocen seis fases que no necesariamente se desarrollan secuencialmente (Murray, Caulier y Mulgan, 2010; Vega, 2017). La primera,

consiste en la identificación y diagnóstico de una dificultad o carencia, especificando los factores que resaltan la necesidad de innovación, como desempleo, recortes de gasto, falta de estrategias de desarrollo empresarial o económico. Comprende visualizar con antelación la situación a fin de observar las causas del problema y no solamente sus síntomas.

La segunda, puntualiza las propuestas de solución en donde es pertinente analizar si se ha tratado de solucionar la problemática y si es el caso, cómo se ha hecho. Envuelve la gestación de ideas para la creación de respuestas alternativas, así como, el planteamiento de métodos formales basados en la creatividad, las percepciones y las experiencias. La tercera, prueba y error, surge cuando las opiniones se ponen en práctica, es la experimentación del proyecto mediante el refinamiento de las ideas, colaboración entre usuarios y profesionales, además de acuerdos para la toma de decisiones conjuntas.

La cuarta, sostenibilidad, alude al periodo necesario para convertir el planteamiento en práctica cotidiana. Tal circunstancia requiere simplificar rutinas, indagar medios financieros a largo plazo y compromiso de un número mayor de colaboradores. La quinta, ampliación y difusión, delimita una variedad de estrategias conducidas a mantener y desarrollar la innovación social. Abarca el crecimiento organizacional, el incentivo a la demanda o la formulación de políticas públicas.

La sexta refiere al cambio sistémico que conforma el objetivo final de la innovación social e involucra nuevos marcos cognitivos y organizacionales, entre ellos: modelos de negocio, formas de cooperación, reglamentos, habilidades, esquemas regulatorios e infraestructura. En este entorno

generalmente, existen limitaciones dictadas por el marco institucional, sin embargo, el éxito de la innovación social dependerá de la creación de nuevas condiciones para hacer que el proyecto sea comunitaria y económicamente viable (Arenilla, 2017).

Paralelamente, es igualmente difuso el campo de aplicación de la innovación social ya que abarca propósitos sociales, vinculados con el arte y la cultura, así como, modificaciones institucionales o cambios en el ámbito empresarial (Hernández, Tirado y Ariza, 2016; Vega 2017). A pesar de ello, es factible identificar dimensiones estructurales (Hernández, Tirado y Ariza, 2016; Campomori y Casula, 2022) inherentes a las prácticas de innovación social (cuadro 2).

Cuadro 2
Dimensiones relevantes de la innovación social

Dimensión	Característica
Objetivo	<ul style="list-style-type: none"> • Detección de necesidades sociales • Solución de problemas sociales y dirigido a proyectos con o sin ánimo de lucro
Contexto	<ul style="list-style-type: none"> • Social, cultural, el mercado • La región social y el desarrollo comunitario
Agentes	<ul style="list-style-type: none"> • Interrelaciones: sociedad civil, sectores empresariales, organizaciones sin fines de lucro.
Gobernanza	<ul style="list-style-type: none"> • Participación y colaboración de las personas en la toma de decisiones.
Resultados	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de nuevas formas de organización y relaciones sociales • Generación de nuevos (o mejorados) productos, servicios, normas, reglas, procedimientos, modelos, estrategias y programas. • Mejoras en el bienestar, sostenibilidad, inclusión social y calidad de vida, en particular para las poblaciones desfavorecidas y marginadas. • Impacto de las políticas públicas en la comunidad y posiblemente, en todos los niveles.

Fuente: elaboración propia con base en Hernández, Tirado y Ariza (2016)

En suma, los ángulos teóricos antepuestos muestran distintas formas de analizar el fenómeno de la innovación, empero, confluyen en señalar que la gestación de nuevos productos, procesos, nuevas formas organizacionales y sociales, poseen repercusión sobre el desarrollo y el bienestar.

Propuesta para el análisis de la innovación individual, empresarial y social en microempresas a partir del método cualitativo de estudio de caso

El punto de convergencia de las definiciones y modelos orientados a explicar la innovación en sus connotaciones individual, empresarial y social radica en que exponen una serie de actores y etapas que son frecuentemente aplicables a grandes firmas poseedoras de departamentos o agentes especializados en el desarrollo de tecnología e innovación; empero, se carece de una visión encauzada a generar categorías concretas para el análisis de la actividad innovadora en microempresas y los determinantes que impulsan a iniciar un negocio cuyo fin va más allá del lucro.

Derivado de lo precedente, se propone un marco analítico a partir de la conjugación de aspectos provenientes de la visión schumpeteriana, el modelo A-F, la innovación abierta y la innovación social (Figura 1).

De la vertiente schumpeteriana se incorporan las nociones de ideas, incertidumbre, riesgo y destrucción creativa ya que son aspectos inherentes a cualquier tipo de innovación. Al mismo tiempo, de las perspectivas innovación abierta y social se recuperan las vinculaciones con agentes

externos debido a la necesidad de agregar factores productivos tangibles e intangibles procedentes de universidades, gobiernos, otras empresas y comunidad en general. Paralelamente, del enfoque A-F se adhieren los papeles fundamentales en el proceso de innovación, mismos que pueden desempeñarse por el empresario emprendedor, o en su caso, por agentes ajenos a la microempresa.

De la innovación social, se retoma la necesidad de colaborar con universidades, otras empresas, gobiernos y con la comunidad con el objetivo de cubrir necesidades que no implican obligatoriamente la obtención de lucro. Al mismo tiempo, se considera la noción de gobernanza como dimensión preponderante de la innovación social.

Asimismo, se suscriben los resultados determinados por el desarrollo económico schumpeteriano que precisan la aplicación de los recursos humanos y materiales de manera eficiente y novedosa. Además del surgimiento de formas de organización, nuevas relaciones sociales, mejoras en productos o servicios, normas, reglas, procedimientos, estrategias, modelos y programas.

La justificación para el estudio de las microempresas versa en que generalmente se tiene la percepción de constituir entidades carentes de innovación cuyo fin radica únicamente en subsanar necesidades de autoempleo o bien, no cuentan con capacidades tecnológicas (Trías, 2019).

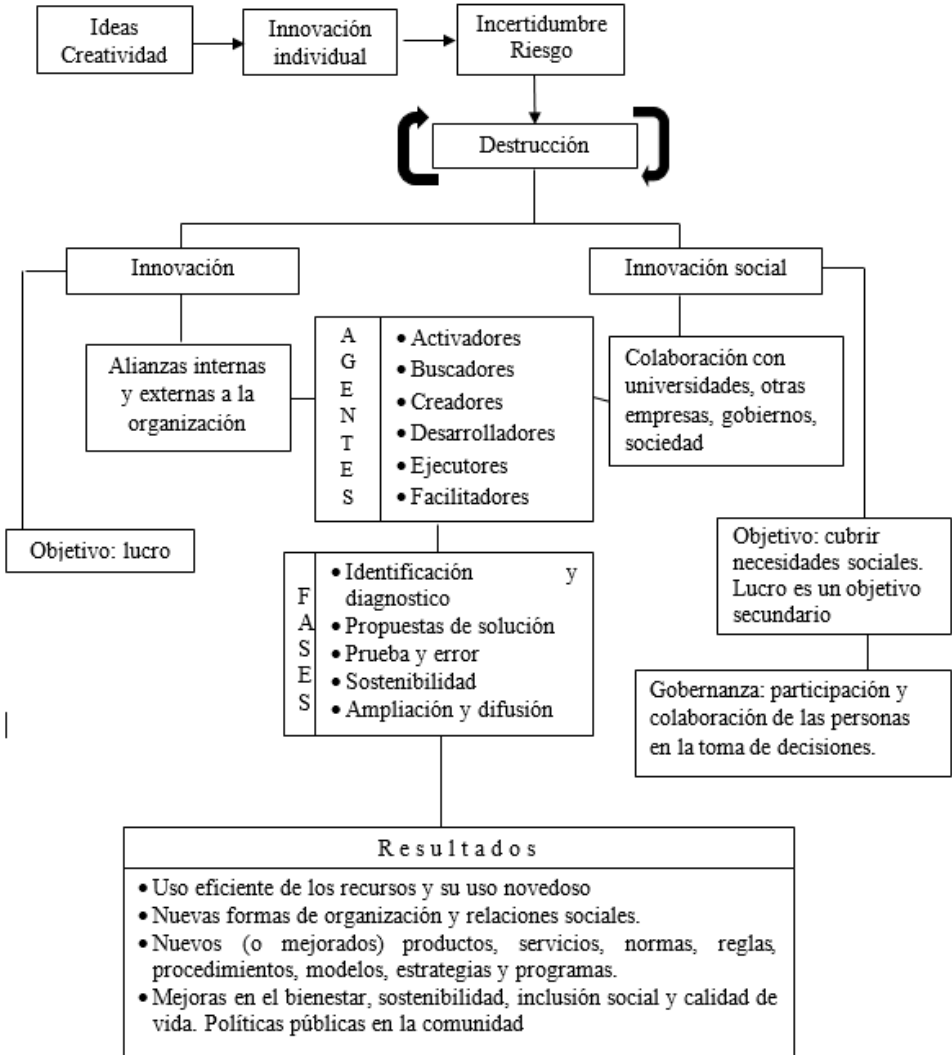
Aunque la propuesta teórico – conceptual no es exhaustiva, muestra una aproximación de carácter integral ya que, por una parte, conjuga tres ángulos

analíticos de la innovación y; por otro lado, expone un esquema distinto a los tradicionales fundamentados en separar de forma contundente la innovación individual, empresarial y social.

Con la finalidad de comprobar si, en efecto, es correcta la inclusión de las categorías agregadas a la propuesta, se sugiere la metodología de investigación cualitativa. Lo anterior debido a que, en primer término, el esbozo teórico – conceptual involucra factores no cuantificables que pueden modificarse dependiendo del contexto de desenvolvimiento de la empresa y, por otra parte, consecuencia de que la contrastación teórica constituye uno de los objetivos del quehacer cualitativo (Fernández, 2017; Sánchez, 2019).

Al respecto, la metodología cualitativa posee la característica de aplicabilidad a estudios de micro – fenómenos, razón por la que intenta profundizar en las peculiaridades de una situación específica (Piñero, Rivera y Esteban, 2019; Sánchez, 2019). Paralelamente, se inserta en un enfoque epistémico vivencialista donde se precisa la convivencia cercana del investigador con el objeto de estudio a fin de involucrar activamente al contexto social para recrear, analizar, comprender o transformar significaciones del fenómeno (Piñero, Rivera y Esteban, 2019).

Figura 1
Propuesta analítica para el estudio de la innovación individual, empresarial y social en microempresas



Fuente: elaboración propia

Por su parte, el método cualitativo de estudio de caso intenta observar al objeto desde su realidad subjetiva e implica un proceso de indagación que

define el examen detallado, comprehensivo, sistemático y en profundidad. Tal método es útil cuando las conductas no pueden manipularse o se carecen de fuentes numéricas de información. La finalidad es describir, interpretar, explicar, contrastar o narrar fenómenos, siendo preponderante la comprensión más que la medición, la predicción y el control (Yin, 2018; Soto y Escribano, 2019).

Aunque los resultados emergidos desde el estudio de caso carecen de patrones obtenidos a partir de una muestra probabilística, su validez se halla en que posibilita obtener categorizaciones teóricas que pueden ser transferidas a otros contextos. Así, este método cualitativo permea la obtención de nuevos significados, amplía la experiencia del investigador y corrobora o refuta los preceptos teóricos (Piñero, Rivera y Esteban, 2019). Al mismo tiempo, el investigador asume una postura central al elegir el caso no por su representatividad estadística sino por la singularidad que éste posee para explicar el fenómeno. Una limitante reside en la imposibilidad para generalizar los hallazgos, consecuencia de expresar resultados con base a un acontecimiento específico (Yin, 2018; Ramírez, Rivas y Cardona, 2019).

A efecto de analizar el fenómeno de la innovación en una empresa particular, se retoma el caso de la Empresa X, ubicada en la ciudad de Toluca, México. La obtención de la información se fundamentó en técnicas cualitativas como entrevistas a profundidad y observación participante. Estas técnicas consisten en la inmersión del investigador al contexto de estudio a fin de indagar y profundizar sobre perspectivas personales (Tinoco, Cajas y Santos, 2018).

Las entrevistas y la observación participante fueron llevadas a cabo durante los meses de noviembre y diciembre de 2021. Las preguntas insertas en las entrevistas versaron sobre la manera en que emergió la idea de empresa, quienes son los socios relevantes, cómo establecen vínculos con el entorno y cuáles han sido los resultados de la Empresa X en términos de innovación individual, empresarial y social. Para validar los datos se aplicaron 3 entrevistas las cuales permitieron alcanzar el punto de saturación, esto es, cuando se considera que en los testimonios no aportan información adicional en la explicación del fenómeno.

Finalmente, visualizar las relaciones de colaboración requirió la inclusión en la entrevista de una cuestión relativa a con quién se vincula X (competidores, socios, iniciativa privada y gobierno) y cuál es la finalidad de tal conexión. La aplicación del software Ucinet (Borgatti, Everett y Freeman, 2002) permitió observar gráficamente estas conexiones.

Innovación individual, empresarial y social en microempresas: el caso de la *Empresa X*

Para visualizar la forma en las microempresas innovan en los contextos individual, empresarial y social se propone aplicar el esquema analítico descrito en la sección previa a una microempresa ubicada en la ciudad de Toluca, Estado de México. Si bien, se trata de un estudio de caso y los hallazgos asumen la peculiaridad de no generalizables; el análisis permite, por un lado, verificar la viabilidad práctica de los elementos implicados en el planteamiento analítico; y, por otra parte, faculta contrastar la discrepancia o

convergencia de las vertientes teóricas con la realidad empírica. Además, posibilita responder la cuestión inherente a cuáles son los mecanismos que facultan la gestación de innovación en los ámbitos individual, empresarial y social en microempresas mexicanas.

La empresa en cuestión, etiquetada como Empresa X, es una organización sin fines de lucro que tienen como finalidad embellecer el espacio público, fomentar las relaciones de colaboración y esencialmente, ofrecer empleo temporal a individuos pertenecientes a una comunidad específica. La idea de establecer esta organización emergió de un grupo de cinco amigos que identificaron problemas de la sociedad mexiquense, particularmente, la carencia de fuentes de trabajo y la falta de intervención gubernamental en algunos espacios geográficos. En palabras de uno de los socios: “La idea surge a partir de hacer un cambio en la sociedad mediante la intervención de la misma ciudadanía, ya que ellos son los que viven día a día las problemáticas de sus localidades o comunidades. Con apoyo del sector público (gobiernos) y de la iniciática privada, para poder crear una sinergia de todas las partes involucradas”.

Derivado de la afirmación precedente, es factible inferir que la Empresa X asume peculiaridades de la innovación individual y social. La primera, se manifiesta debido a la creatividad de cada uno de los socios y la aplicación de sus ideas, insertas en un ambiente de riesgo e incertidumbre que, al mismo tiempo, incide sobre la destrucción creativa y el ciclo de negocios. La segunda, se halla representada por la naturaleza de la misma empresa que versa, por un lado, en incidir positivamente sobre la comunidad mediante la

rehabilitación de los espacios públicos, y, por otra parte, en tratar de generar redes de colaboración entre la Empresa X, la iniciativa privada y el gobierno. Un aspecto trascendental que fortalece la innovación social se halla en que los socios tratan de alienar el objetivo de la organización al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, 2030.

La destrucción creativa emerge por la creatividad de los socios. Al respecto, desde su nacimiento, la Empresa X representa una función de producción novedosa ya que, a diferencia de otras organizaciones, el objetivo no reside en la obtención de ganancias sino en el reconocimiento y el prestigio que tiene ayudar a los demás. De acuerdo con los implicados, antes de la Empresa X ninguna firma se interesó en intervenir positivamente en el espacio público y en la comunidad. En cada una de las intervenciones se genera un ciclo de destrucción creativa debido a que cada espacio geográfico ostenta peculiaridades distintivas que requieren de diferentes combinaciones de capital, fuerza de trabajo, conocimiento y colaboración entre los involucrados.

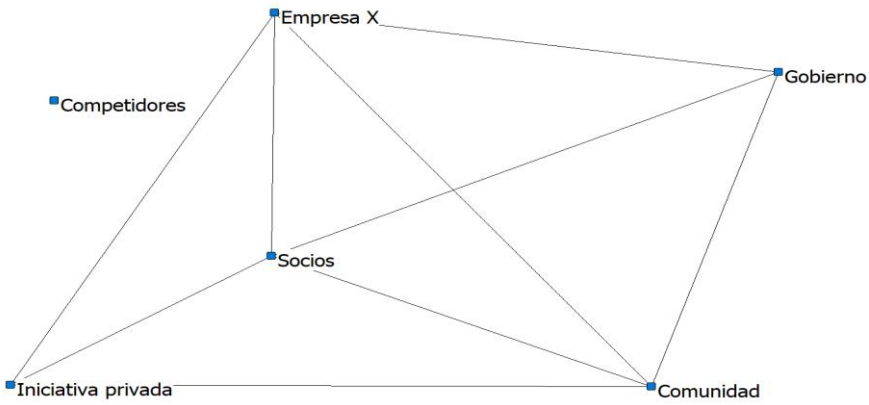
Al mismo tiempo, el mecanismo de destrucción creativa incide en la gestación de redes de colaboración entre la Empresa X, el sector empresarial, el gobierno y la sociedad. Tal estructura reticular se engendra a partir de la visión de los socios quienes, en un primer momento, identifican las comunidades donde se requiere embellecer el espacio público. Posteriormente, reconocen al individuo que tiene capacidad de liderazgo dado que será el vínculo entre la empresa y la sociedad. Una vez establecida la interacción Empresa X – comunidad, el tercer paso consiste en la intervención

de la iniciativa privada. Concretamente, se contactan con el área de responsabilidad social de una empresa dedicada a la elaboración de pintura quien acude a la comunidad con el fin de verificar los requerimientos; en tanto, la sociedad se organiza colaborativamente para proporcionar los servicios de mano de obra. Por su parte, el gobierno municipal se halla en permanente contacto con X a fin de otorgar los permisos correspondientes.

Después de la intervención, la Empresa X y la propia comunidad brindan seguimiento a los proyectos con el objetivo de mantener en buen estado el espacio remodelado recientemente. Así, se genera un proceso de destrucción creativa y una estructura reticular caracterizada por la retroalimentación entre X, la iniciativa privada, el gobierno y la sociedad.

La figura 2, elaborada a partir del software Ucinet, muestra gráficamente la estructura reticular engendrada a partir de las conexiones de la Empresa X. Como se observa, se trata de una red cohesionada donde es factible reconocer relaciones de colaboración entre el conjunto de implicados. Debido a la inexistencia de organizaciones que lleven a cabo labores similares, X carece de competidores directos (nodo suelto); en tanto, los socios representan los agentes vinculantes entre la comunidad, la iniciativa privada y el gobierno. Los objetivos de las conexiones aluden al otorgamiento de asesoría técnica, capacitación, intercambio de información sobre mejores prácticas, monitoreo, creación de ideas, propuestas de mejora, adquisición de experiencia y habilidades, motivación personal y establecimiento de relaciones de confianza.

Figura 2
Vínculos de colaboración de la Empresa X con su entorno



Fuente: elaboración propia

Es factible inferir que la conjunción entre la innovación empresarial y social reside en los agentes propuestos por el modelo A-F. La justificación versa en que en ambas categorizaciones intervienen sujetos cuyo propósito radica en alcanzar los beneficios concedidos por la innovación. En el caso de la Empresa X, los activadores están simbolizados por los socios quienes buscan nuevas oportunidades de intervención en la comunidad. Los buscadores se encuentran representados por los miembros de X, el departamento de responsabilidad social del fabricante de pintura y la propia comunidad ya que son los encargados de buscar y proveer información para llevar a cabo la implementación de ideas. Los creadores son los socios dado que a partir de su visión de la realidad se origina la creatividad para transformar el espacio público. Los desarrolladores encarnados por la empresa de pintura quien, derivado de las reuniones con socios y comunidad, observa la manera en que se puede modificar el contexto. La comunidad asume el papel de ejecutora

mediante la prestación de sus servicios de mano de obra; mientras el gobierno y la sociedad asumen la postura de facilitadores. El gobierno otorgando los permisos para llevar a cabo la labor y la comunidad accediendo a trabajar colaborativamente con el objetivo de modificar su tejido social.

La conjunción de ideas, creatividad e infraestructura posibilita la incorporación de las fases inherentes a la innovación social: identificación y diagnóstico; propuesta de solución, prueba y error, sostenibilidad, ampliación y difusión; cambio sistémico.

La etapa identificación y diagnóstico es llevada a cabo por los socios de la Empresa X, quienes, a través de recorridos a las comunidades y observación directa, reconocen cuáles son los espacios en los que permea el deterioro del espacio público y el desempleo. Las propuestas de solución se analizan colectivamente entre la Empresa X, el fabricante de pintura y la comunidad donde se examina la mejor forma de llevar a cabo el proyecto innovador. Asimismo, el mecanismo de prueba y error es realizado mediante decisiones colectivas en las que se discuten y refinan las ideas. Una vez realizado el proyecto, la sostenibilidad resulta relevante dado que es preciso otorgar seguimiento por medio de la participación de los socios de X y la comunidad. La fase de ampliación y difusión se halla determinada por el conjunto de estrategias colectivas. En particular, los socios configuran los encargados de mantener y desarrollar las iniciativas de la Empresa X a lo largo del tiempo con el objetivo de incidir positivamente en diversos espacios públicos y expandir la idea innovadora a otros ámbitos geográficos disímiles al Estado de México.

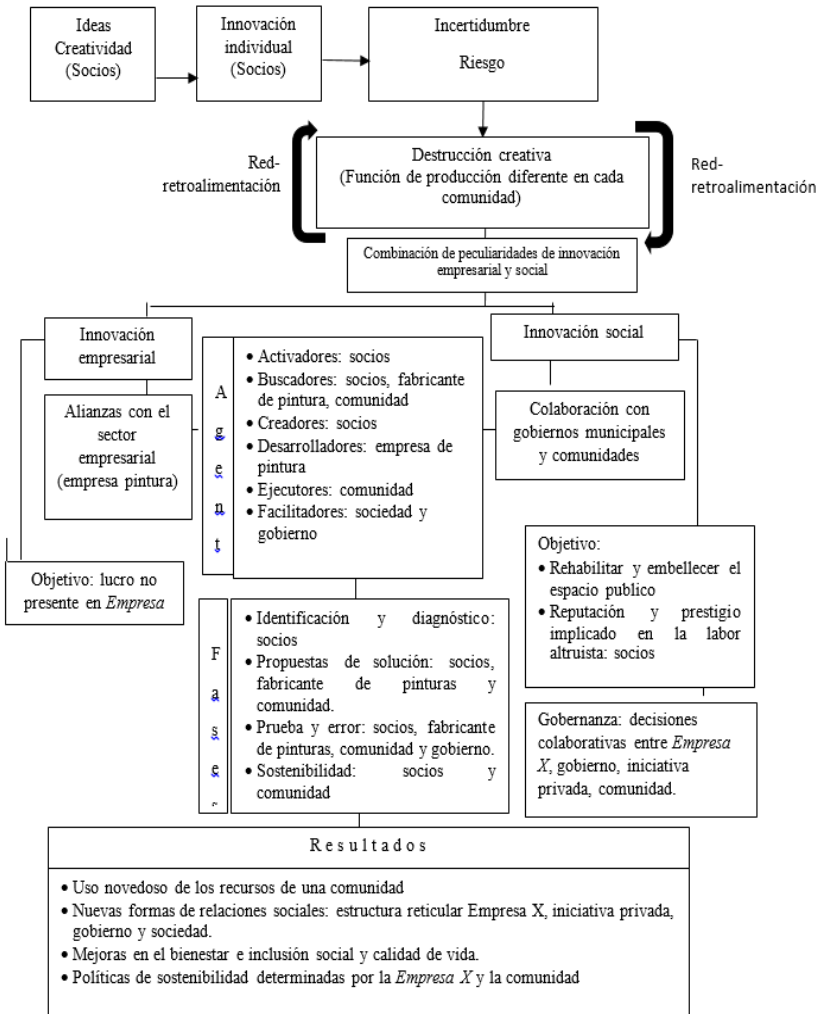
Finalmente, es posible deducir parcialmente la etapa de cambio sistémico en la Empresa X. Lo anterior debido a que, aunque son notables casos de éxito en los cuales la colaboración se materializa cabalmente, también existen áreas en las que X no logró establecer vínculos de colaboración para la rehabilitación del espacio público, consecuencia de limitaciones en el marco gubernamental o escasos vínculos entre los miembros de una comunidad.

A pesar de que algunas áreas geográficas presentan resultados parciales, en general, es notable la incidencia positiva de la Empresa X materializada por medio del uso novedoso de los recursos de la comunidad, en particular, la utilización de mano de obra, los conocimientos de especialistas (socios y área de responsabilidad social de la empresa dedicada a la fabricación de pintura) y la colaboración con el gobierno, misma que no implica la necesidad de establecer una política pública explícita respecto a la rehabilitación del espacio público. Alternativamente, la injerencia de X impacta sobre la configuración de nuevas formas de relaciones sociales dadas por la estructura reticular entre la Empresa X, iniciativa privada, gobierno y sociedad. La intervención de la Empresa X en las áreas geográficas desprotegidas posibilita además del embellecimiento del espacio, mejorar el bienestar de la comunidad y la inclusión social de sus miembros.

En general, la figura 3 sintetiza los principales hallazgos relativos a la aplicación de la propuesta analítica a la Empresa X. Al respecto, es factible inferir que, en efecto, las perspectivas teóricas de la innovación incorporan elementos que permiten explicar la realidad empírica. Además, en el caso de la empresa objeto de estudio, se puede deducir que es improbable

categorizarla dentro de un único ámbito de la innovación (individual, empresarial y social) ya que mezcla elementos de las tres categorías.

Figura 3:
Aplicación de la propuesta analítica para el estudio de la innovación individual, empresarial y social en la Empresa X



Fuente: elaboración propia

Discusión

A efecto de mostrar una panorámica inclusiva de la innovación que va más allá de las fronteras empresariales, se propuso un marco analítico basado en tres contextos: individual, empresarial y social. El individual sustentado en la vertiente schumpeteriana donde la creatividad incide en la creación de procesos de destrucción creativa. El empresarial cimentado la conducta y la colaboración al interior de las firmas; mientras, el marco social originado desde estructuras reticulares entre empresas, gobierno, universidades y sociedad.

Aunque esta propuesta teórico – conceptual no es exhaustiva respecto a la inclusión de todas las categorías inherentes a la innovación, muestra una aproximación de carácter integral ya que, por una parte, conjuga tres ángulos de la actividad innovadora y; por otro lado, expone un esquema distinto a los tradicionales fundamentados en separar de forma contundente la innovación individual, empresarial y social.

Con la finalidad de comprobar la viabilidad de la propuesta se sugirió la metodología cualitativa basada en el método de estudio de caso debido que el planteamiento analítico envuelve factores no cuantificables. Además, posibilita responder la cuestión inherente a cuáles son los mecanismos que facultan la gestación de innovación en los ámbitos individual, empresarial y social en microempresas mexicanas.

Derivado de la naturaleza del estudio de caso, los resultados no son generalizables, sin embargo, en la Empresa X, factores como la creatividad, la colaboración y los objetivos no necesariamente lucrativos indican que, en efecto, las organizaciones exteriorizan peculiaridades de innovación individual, empresarial y social.

Conclusiones

Consecuencia de las rápidas transformaciones en la demanda y en los mercados, la innovación asume una posición central en la agenda pública. Frecuentemente, se considera que esta actividad concierne únicamente al sector empresarial, sin embargo, tal concepción omite la colaboración con agentes externos a la empresa, así como, conductas encaminadas al beneficio social, en contraposición, con la obtención de máximas ganancias monetarias. Al respecto, la Empresa X ejemplificó esta situación al ostentar comportamientos altruistas y empáticos ante los problemas sociales.

La propuesta teórico- conceptual descrita en líneas antepuestas posibilita identificar cuáles son las categorías que permiten la conjunción de las vertientes individual, empresarial y social. Con la finalidad de verificar la inclusión correcta de los elementos explicativos de la innovación se incorporó el método cualitativo de estudios de caso.

El planteamiento aplicado a la Empresa X permitió observar que es factible equiparar los preceptos teóricos con la realidad empírica. Bajo este ámbito, X describió que posee peculiaridades de la innovación individual, empresarial

y social. De la individual, se manifestaron procesos de destrucción creativa al generar una idea de negocio novedosa con impacto social. De la empresarial, la innovación se visualizó mediante alianzas estratégicas con la empresa proveedora de pintura y de la social, se reconoció la existencia de impacto social positivo al embellecer el espacio público, así como, la necesidad de conformar redes de colaboración entre empresas, gobierno y sociedad. Así, se puede concluir que los mecanismos que facultan la gestación de innovación representan procesos complejos que emergen desde la creatividad individual y transitan hacia esquemas de destrucción creativa determinados por estructuras de reticulares cooperativas.

La principal limitante de la investigación residió en la aplicación de la propuesta a un caso particular que no pueden generalizarse a otras empresas. Por ello, la sugerencia versa en aplicar el marco teórico-conceptual a organizaciones alternativas a fin de observar sus procesos de innovación en los marcos individual, empresarial y social.

Referencias bibliográficas

Aghion, P. Antonin C., y Bunel, S. (2021). *El poder de la destrucción creativa. ¿Qué impulsa el crecimiento económico?*. España: Ediciones Deusto.

Arenilla, M. (2017). Innovación social y capacidad institucional en Latinoamérica. *Revista del CLAD Reforma y Democracia*, 67, 33-68.

Barreto, J. y Petit E., (2017). Modelos explicativos del proceso de innovación en las organizaciones. *Revista Venezolana de Gerencia*, 22(79), 387-405

Benchimol, P. (2019). Innovation and National State in the History of Economic Thought: Marx, Schumpeter and neo-Schumpeterians in retrospective. *Iberian Journal of the History of Economic Thought*, 6(2) 2019: 103-114

Borgatti, S.P., Everett, M.G. and Freeman, L.C. (2002). Ucinet for Windows: Software for Social Network Analysis. Harvard, MA: Analytic Technologies.

Canales, R., Miranda, J. y Godínez, J. (2020). Hacia la conceptualización de la innovación social: una aproximación teórica. En R.A. Canales y W. Ovando (coords.), *Innovación: perspectivas teóricas y empíricas* (pp. 11-35). Fontamara.

Campomori, F., y Casula M., (2022). How to frame the governance dimension of social innovation: theoretical considerations and empirical evidence, *Innovation. The European Journal of Social Science Research*, DOI:10.1080/13511610.2022.2036952

Chesbrough, H. (2011), *Innovación abierta*. Plataforma Editorial.

Emami, F. (2021). Schumpeter's Theory of Economic Development: A Study of the Creative Destruction and Entrepreneurship Effects on the Economic Growth. *Journal of Insurance and Financial Management*, 4(3), 65-81.

Fernández, S. (2017). *Si las piedras hablaran*. Metodología cualitativa de Investigación en Ciencias Sociales. *LA RAZÓN HISTÓRICA. Revista hispanoamericana de Historia de las Ideas*, 37, 4-30.

Gómez, M., Romero L., Palacios, J. (2021). Caracterización de las prácticas de innovación abierta en las pymes manufactureras en Bogotá. *Revista*

Escuela de Administración de Negocios, (90), 27-46. DOI: <https://doi.org/10.21158/01208160.n90.2021.2931>

González, J., Álvarez, L (2019). Gestión del conocimiento e innovación abierta: hacia la conformación de un modelo teórico relacional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 24 (88), 1199-1222.

Hernández, J., Tirado, P. y Ariza, A. (2016). El concepto de innovación social: ambitos, definiciones y alcances teóricos, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 88, 165-199.

Kline (1985). *Research, Invention, Innovation and Production: Models and Reality*. Estados Unidos: Stanford University.

Marquis, D.G. (1969). The Anatomy of Successful Innovations, *Innovation*, (1), 28-37.

Mazeh, Y. (2020). What Is Creativity and Why It Is So Important? *Open Access Library Journal*, 7. <https://doi.org/10.4236/oalib.1105562>

Mora, R y Solís M. (2020). Comportamiento innovador en individuos y grupos de trabajo: influencia del capital psicológico colectivo, la direccionalidad estratégica y la facilidad para alcanzar acuerdos, *Contaduría y Administración*, 65(2), 1-33.

Murray, R., Caulier J., y Mulgan G. (2010). *The open book of social innovation*. Reino Unido: The Young Foundation.

Lucena, S. F., y Mueller A., (2017). The concept of entrepreneur of Schumpeter in comparison to Kirzner, *MISES: Interdisciplinary Journal of Philosophy Law and Economic*, 7(3), 1-31.

- Oeij, P., Van der Torre, W., Vaas F., y Dhondt, S. (2019). Understanding social innovation as an innovation process: Applying the innovation journey model. *Journal of Business Research*, 101, 243-254.
- Pedersen, T. (2022). Entrepreneurship: The Ideas of J.A. Schumpeter and R.A. Dahl. *Proceedings of the 17th European Conference on Innovation and Entrepreneurship*, 17 (1). <https://doi.org/10.34190/ecie.17.1.394>
- Piñero, M., Rivera M., y Esteban E. (2019). *Proceder del investigador cualitativo. Precisiones para el proceso de investigación*. Perú: Universidad Nacional Hermilio Valdizán/ Universidad Pedagógica Experimental Libertador.
- Portales, L. (2019). *Social Innovation and Social Entrepreneurship*. Palgrave Macmillan.
- Quevedo, L. (2019). Aproximación crítica a la teoría económica propuesta por Schumpeter, *Revista Investigación & Negocios*, 12(20), pp. 55-60.
- Ramírez, M., Rivas, M., y Cardona, C. (2019). El estudio de caso como estrategia metodológica. *Revista Espacios*, 40(23), 30-37.
- Sánchez, F. (2019). Fundamentos epistémicos de la investigación cuantitativa y cuantitativa: consensos y disensos. *Revista Digital de Investigación en Docencia Universitaria*, 13 (1), 102 – 122. <https://doi.org/10.19083/ridu.2019.644>
- Schumpeter, J. (2008). *Essays on entrepreneurs, innovations, business cycles, and the evolution of capitalism* (10a ed.). Estados Unidos: Transaction Publishers.

Schumpeter, J. (2012). *The Theory of Economic Development* (17a ed.). Estados Unidos: Transaction Publishers.

Simon, T. (2017). What is innovation? A study of the definitios, academic models and applicability of innovation to an example of social housing in England. *Open Journal of Social Sciences*, 5(11), 128-146.

Soto, E., y Escribano, E. (2019). El método de estudio de caso y su significado en la investigación educativa en D.M. Arzola (Coord.), *Procesos formativos en la investigación educativa. Diálogos, reflexiones, convergencias y divergencias* (pp. 203-221). Red de Investigadores Educativos Chihuahua.

Taylor, P. (2017) What is innovation? A study of the definitions, academic models and applicability of innovation to an example of social housing in England. *Open Journal of Social Sciences*, 5 (11), 128-146.

Tinoco, N., Cajas, M., y Santos, O. (2018). Diseño de investigación cualitativa en C. Escudero y L. Cortez (Coords.), *Técnicas y métodos cualitativos para la investigación científica* (pp. 42- 56). Editorial UTMACH.

Trías, F. (2019). *El libro negro del emprendedor*. Empresa Activa.

Trías, F. y Kotler P. (2011). *Innovar para ganar. El modelo ABCDEF*. España: Empresa Activa.

Van Rheede, N., Saheed M., (2019). The Determination of Social Needs as Drivers of Social Innovation. *Management Studies and Economic Systems (MSES)*, 4 (1), 29-40,

Vega, J. (2017). *Innovación social*. Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT).

Yin, R. (2018). *Case study research and applications. Designs and methods*. Sage.

Yeon, S.. y Zhao, S. (2020). Open innovation and closed innovation in organizations (Differences, principles, benefits and perspectives). *International Research Science and Development Journal*, 1(1), 37 – 50.

Zapata, J. y Chávez, M. (2018). Las corrientes ortodoxa y heterodoxa del desarrollo: algunas nociones conceptuales. *Opera*. 22, 163–183. DOI:<https://doi.org/10.18601/16578651.n22.09>.

AGRARIAN GOVERNANCE AND ITS UNDERSTANDING AND ECONOMICS

GOBERNANZA AGRARIA Y SU COMPRENSIÓN Y ECONOMÍA

Hrabrin Bachev¹⁶

Abstract:

The goal of the article is to give answers to following two academic and practical (policies and business and farms strategies forwarded) questions: “What is Agrarian Governance?” and “How to Assess Agrarian Governance?”. The interdisciplinary methodology of the New Institutional Economics is adapted and an adequate definition and framework for analyzing the system of agrarian governance in Bulgaria suggested. Based on a critical review of previous research and practical experience in this area, it is underlined that agrarian governance is to be studied as a complex system, including four main components: agrarian and related agents involved in making management decisions; rules, forms and mechanisms that govern the behavior, activities and relationships of agrarian agents; processes and activities related to making governing decisions; a specific social order resulting from the governing process and functioning of the system. The analysis of agrarian governance is to include the individual elements for the

¹⁶ Professor Institute of Agricultural Economics, Agricultural Academy, Sofia
E-mail: hbachev@yahoo.com ORCID 0000-0003-0555-7468

system, different levels of governance, and the main functional areas of agrarian governance, for each of which adequate quantitative or qualitative methods of institutional approach are suggested. When evaluating the agrarian governance system, the personal characteristics of the participating agents, the institutional environment, transaction costs and benefits, the comparative efficiency of alternative governing structures, and the "time factor" must be taken into account. Further theoretical and empirical research in this "new" field is needed to better understand this complex category and refine approaches to its economic analysis. Systematic theoretical and empirical research in this "new" field has to be expanded to better understand this complex category and refine approaches to its economic analysis. For a better distinction and a more complete definition, a wider adaptation of the term Governance in languages like Bulgarian is necessary.

Key words: governance, agriculture, definition, assessment, Bulgaria

JEL codes: Q12, Q18, Q56

Resumen:

El objetivo del artículo es dar respuesta a dos preguntas académicas y prácticas (políticas y estrategias empresariales y agrícolas remitidas): “¿Qué es la Gobernanza Agraria?” y “¿Cómo evaluar la gobernanza agraria?”. Se adapta la metodología interdisciplinaria de la Nueva Economía Institucional y se sugiere una definición y un marco adecuados para analizar el sistema de gobernanza agraria en Bulgaria. Sobre la base de una revisión crítica de investigaciones previas y experiencias prácticas en esta área, se subraya que la gobernanza agraria debe estudiarse como un sistema complejo, que incluye

cuatro componentes principales: agentes agrarios y afines involucrados en la toma de decisiones de gestión; reglas, formas y mecanismos que rigen el comportamiento, actividades y relaciones de los agentes agrarios; procesos y actividades relacionados con la toma de decisiones de gobierno; un orden social específico resultante del proceso de gobierno y funcionamiento del sistema. El análisis de la gobernanza agraria debe incluir los elementos individuales del sistema, los diferentes niveles de gobernanza y las principales áreas funcionales de la gobernanza agraria, para cada una de las cuales se sugieren métodos cuantitativos o cualitativos adecuados de enfoque institucional. Al evaluar el sistema de gobernanza agraria, se deben tener en cuenta las características personales de los agentes participantes, el entorno institucional, los costos y beneficios de transacción, la eficiencia comparativa de estructuras de gobierno alternativas y el "factor tiempo". Se necesita más investigación teórica y empírica en este "nuevo" campo para comprender mejor esta categoría compleja y perfeccionar los enfoques de su análisis económico. Es necesario ampliar la investigación teórica y empírica sistemática en este "nuevo" campo para comprender mejor esta categoría compleja y perfeccionar los enfoques de su análisis económico. Para una mejor distinción y una definición más completa, es necesaria una adaptación más amplia del término Gobernanza en idiomas como el búlgaro.

Palabras clave: gobernanza, agricultura, definición, evaluación, Bulgaria

Introduction

The term Agrarian Governance is widely used in official documents, management practice, and in numerous academic publications around the globe and Bulgaria (Ali, 2015; Backer, 2011; Bachev, 2010, 2014; Bayyurt et al., 2015; Bevir, 2012; Bloor, 2022; Boevski, 2020; Braun and Birner, 2017; Carbone, 2017; Chakrabarti, 2021; Chhotray and Stoker, 2009; Darjaven Vestnik, 2021; Dimitrov et al., 2014; Dixit, 2016; DFID, 2010 ; EC, 2019, 2021; Frija et al., 2021; Freidberg, 2019; Fukuyama, 2016; Ganey et al., 2020; Georgiev, 2013; German, 2018; Higgins and Lawrence, 2005; Herrfahrdth, 2006; Katsamunskaa, 2016 ; Kumar and Sharma, 2020; Ledger, 2016; Levi-Four, 2012; Muluneh, 2021; Morfi, 2020; OECD, 2015, 2019; Planas et al, 2022; Schwindenhammer, 2018; Rodorff et al., 2019; Shand, 2018; Terziev et al., 2018; Tleubayev et al., 2021; Torres-Salcido and Sanz-Cañada, 2018; Vymětal, 2007; UN, 2015; Weiss, 2000; World Bank, 2022). The significant academic, public and private interest in the study of the governance system is dictated by the fact that the effectiveness of the specific governance system ultimately (pre)determines the degree of achievement of the diverse goals and the type of socio-economic development of a given country, industry, region, community, ecosystem, economic organization, etc. (Ostrom and Schlüter, 2007; Ostrom, 1999; North, 1990; Williamson, 1998, 2005). The relevance of the problem is also strengthened by the numerous examples of "failure" of the existing governance system on a sectoral, national, and international scale, the major socio-economic and ecological challenges and "crises" of various types, and the strong social

"pressure" towards and drive by government, professional and business organizations to "reform" and "modernize" the existing governing system.

However, the experience of Bulgaria and many other countries shows that this academic and social problem is far from being solved. One of the main reasons for this is that an adequate holistic approach to understanding, analyzing and evaluating the governance system in general and in the agrarian sphere in particular is not yet applied. The aim of the article is to adapt the interdisciplinary methodology of the New Institutional Economics (Coase, 1991, 1998; Furubotn and Richter, 2005; Ostrom, 1990, 1998; Williamson, 1998, 2005; North, 1990) and to propose an adequate definition and approach to analyze of the system of agrarian governance in Bulgaria.

In the Bulgarian language, there are no suitable words to distinguish the categories Governance from Management, and one word is used for both of them. This often causes confusion, even among experts in the field. To avoid misunderstandings (increasingly often) the "Bulgarianized" English term Governance is used in academic, managerial and everyday practice.

Content and Evolution of the Understanding of Agrarian Governance

The content of the Governance category is constantly expanding and enriching, which is determined both by the development of theory and the evolution of the forms used in practice, and the needs for evaluation and improvement. In view of its significance, Governance represents a growing interest for independent study by scholars in multiple disciplines - political scientists, legal scholars, sociologists, historians, economists, etc. In parallel, many new (specialized) areas of scientific research and governance practices

are being identified and developed depending on the subject, functional area, level or type of management: program governance, contract governance, supply chain governance, environmental governance, agricultural sustainability governance, water, land and landscape governance, e-commerce governance, global governance, etc. Individual researchers and disciplines typically apply their own definitions of this key concept. Recent decades have seen borrowing and mutual enrichment, and interdisciplinarity of approaches to understanding and analyzing Governance from scientific disciplines and social practices.

The term Governance is derived from the Greek word *kubernaein* (“to steer”) and is believed to be used as far back as Plato (Malapi-Nelson, 2017). The term was later adopted from Latin, then from Old French, and from there into Medieval English, from where it gained worldwide distribution (Vymětal, 2007). In more recent history, this term was used in the sense of “the specific activity of governing the country” (Tyndale and Frith, 1831), and as distinguished from individual governance and in relation to institutional structure, originally used by Charles Plummer in *The Governance of England* (Wikipedia, 2023). After the modernization of the late 18th century, when the state became decisive for solving complex socio-economic problems, the term Governance acquired “political significance” (Vymětal, 2007). It becomes an expression of government and state policy, reflecting its form and/or the effectiveness of the intervention measures taken. This approach to understanding the category associates it solely associated with power and

force, and with the government's activity of direct care, command and control "from above" through public bureaucracy.

As a result of the complexity of socio-economic processes and challenges, the development of globalization, economic integration and democratization, and the numerous "failures of the state" and the fundamental reformation of the public sector, a new understanding of governance has been developing. In this connection, the term New Governance arose, which refers to the changes in the state that began in the 1980s (BRITANICA, 2023; Higgins and Lawrence, 2005 Planas et al., 2022; Trubek and Trubek, 2007). This "broader" understanding is related to the transformation of "services" from public administration to market, private, non-governmental and network structures, increasing the role of outside and above state organizations and civil society, and (the need for) cooperation and interaction of numerous public and private institutions and organizations.

It is generally accepted that Governance is a general, complex, multifaceted concept that is difficult to define in a precise way (Ali 2015; Fukuyama, 2016; Higgins and Lawrence, 2005; Scmitter, 2018; Vymětal, 2007). Attempts to define Governance can be grouped into several directions:

First, the traditional understanding of governance as agents (individuals, agencies, organizations, etc.) who govern and/or participate in governance – President, Parliament, etc. (Fukuyama, 2016). In a narrower understanding, Governance is seen as a synonym for public administration, and in a broader sense it includes non-sovereign and informal agents outside the state system - international and non-governmental organizations, supra-national

institutions such as the European Union, etc. For example, in the popular New Governance paradigm, the question of "Governance without Government" is posed, which means the transfer of many traditional functions from the state to private and non-governmental organizations - provision of public goods, services, regulations, control, (self) organization, etc. In this connection, the various agents are also identified, defined as governing units that can govern - government, formal organization, socio-political, or other informal group of people. In traditional economics, for example, the main governing units that optimize the allocation of resources in accordance with their interests are households and firms.

Second, defining Governance as a process of governING. A large number of authors accept that governance is the decision-making process and the process by which decisions are implemented (or not implemented) in society or in an organization (Ali, 2015; IoG, 2003; Planas et al., 2022; UNDP, 1997; Wolman et al., 2008). This "processual" understanding of Governance makes a connection with traditional Management, which is essentially a purposeful process of making managerial decisions at different levels of governance. A large number of international organizations also define governance in this way, mostly in relation to a given country, a certain industry, etc. – “governance consists of traditions and institutions through which power in a given country is exercised” (World Bank, 1992, 2022).

Similarly, economic governance is defined as the processes that support economic activity and economic transactions by protecting property rights, sanctioning contracts, and taking collective action to provide appropriate

physical and organizational infrastructure (Dixit, 2016). In the traditional economy, the market equilibrium is reached namely through a process of decentralized actions of the economic agents (individuals, firms, households) governed by the "invisible hand of the market". In the New Institutional Economics, in addition to the "public" level Public Ordering) and market management (Market ordering), an important component of the governing process is also private ordering (Williamson, 2005).

Third, defining Governance as a means (precondition) and a set of rules, means, methods, structures and mechanisms that govern people's behavior, activity and relationships (Furubotn and Richter, 2005; Scmitter, 2018; Vymětal, 2007; Williamson, 1996; 2005). "Governance has become a buzzword today describing the whole set of approaches and techniques for improving coordination between different levels of society" (Vymětal, 2007). Similarly, economic governance refers to the policies and regulations that are put in place by governments to manage the economy, including macroeconomic management and microeconomic management (AAID, 2008). Economics is a science that explains the "miracle" of how an order of maximization of private and aggregate product (welfare) is achieved by the actions of millions of individuals who specialize and exchange the products of one or other operations. The answers in Neoclassical Economics are that this is done (directed, coordinated, incentivized, sanctioned) by the "invisible hand of the market" and/or the "visible hand of the manager". Rare cases of "market failure" are found, but all of them are easily overcome with "state intervention".

The Old Institutionalism puts on the agenda the important role of institutions (introduced "from above" or evolved "from below") to "correct" market failures and govern the behavior of individuals. The classics of the New Institutional Economics also consider Governance in this sense: "Governance is the means by which to introduce order, thus mitigating conflicts and realizing mutual benefits" (Williamson, 2005, 2009). What is new here is that the "strange world" without transaction costs is left, and the market, hybrids, firms, and bureaus are considered as alternative structures and forms of governance of transactions (Coase, 1939, 1991, 1998; Williamson, 1996, 1999, 2005, 2009). Although they do not always mention this term, Coase, North, and Ostrom also analyze certain rules, mechanisms, and forms (institutions, structures, social arrangements, etc.) that govern the activities of individual agents and ultimately predetermine economic development (Coase, 1937, 1960, 1991; North, 1990, 1991; Ostrom, 1990, 1999).

Fourth, Governance is seen as a specific social order and the result of process of management - "the state of being governed" and "getting work done by mobilizing collective resources" (Dixit 2016; Fukuyama, 2016; Scmitter, 2018; Vymětal, 2007). Here it is presented rather as a general order and framework that determines the conditions, harmony and overall effect of decentralized efforts - the management of the activities and relations of agents pursuing their interests. Accordingly, in a given country, regions, industry, etc. different types or models of governance may dominate - "Rule of Law", "Rule of Money", "Rule of Force", etc.

This understanding makes it possible to better distinguish specific governance systems in different countries, industries, eco-systems, organizations, stages of development, etc. The same governance structures and models are known to have unequal results in different countries. Some researchers limit governance only to the social and political order other than that of the state in view of the "new" role of the market, network structures, non-state agents and the informal sector (BRITANICA, 2023). The New Institutional Economics analyzes a different kind of principled order – market, private, public, international, etc.

This understanding is largely related to the study of the "quality of management" and the effort to improve the governance system, as "desired" states such as "good", "efficient", "honest", "sustainable", "transparent", "democratic" etc. becomes a criterion for its evaluation and a goal of development (EC, 2018; UN, 2015). Much of the Good Governance literature focuses on 'Governance as Implementation', namely the government's capacity to provide basic public goods and services (Fukuyama, 2016; Osabohien et al., 2020; Ronaghi et al., 2020). Increasingly, these characteristics are also applied to assess governance in the private (corporate, agribusiness, etc.) and non-governmental sectors (Dimitrov et al., 2014; Aguilera and Cuervo-Cazurra, 2009; Benz and Frey, 2005; OECD, 2015 ; Rodorff et al., 2019; Sacconi, 2012; Skerman, 2016).

In that "normative" direction, the definitions of international, state, non-governmental and business organizations are also supplemented - for example, the current definition of governance of the World Bank also

includes "the process by which governments are elected, controlled and replaced; the government's capacity to effectively formulate and implement rational policies; and respect for citizens and the state of the institutions that govern their economic and social relationships (World Bank, 2022). Governance Economics is precisely an attempt to apply "the study of good order and working arrangements", which includes both - the spontaneous order of the market and the deliberate order of a conscious, deliberate and purposeful kind (Williamson, 2005).

There are also many definitions that combine some of the characteristics of governance described above (EC 2018; WB, 2023). It is rightly noted that "Governance is not only a characteristic, but very often a system, with some subjects, some processes, some prerequisites, causality and results" (Vymětal, 2007).

Approaches to defining Agrarian Governance, in the ever-growing literature in this field, are similar to those of Governance in general, following the common logic of development in this dynamic field. Some of the most in-depth analyzes of the agrarian governance system do not even attempt to define this category, which is taken for granted and widely known (James, Klein, and Sykuta, 2011; Sykuta, 2010; Cook, 1995; Sykuta and Cook, 2001; Sykuta and Parcell, 2003).

Agrarian Governance is the governance related to agricultural production. Therefore, it is "easy" to define the object of this "sectoral", along with industry, transport, health care, etc., governance. In order to understand the essence of the Governance category, it is necessary to answer the following

questions: Who, Whom, What, Why, How, Where, When and for How Much?

It is obvious that Governance is related to people and human society, for without them there is only "natural governance" according to the laws of physics, biology, etc. In a hypothetical example of an individual farmer living alone on a remote island in the ocean, there is no governance, but simply "agronomic and technological" management or Management of "(mutual) relations" with nature. In modern agriculture, however, there are no such examples. Even for a self-subsistent farmer, far from populated areas (a mountain, an island, a desert oasis), there is some "external" control of activity and behavior¹⁷. For example, there are "vested" and sanctioned property rights (for private possession, usage, management, etc.) over agricultural land by the state, local government or community.

In modern conditions, there are also a variety of mandatory state, European Union, local community, etc. regulations on the manner of cultivation and use of the land, standards for the protection of biodiversity and the environment, etc. For example, the use of certain chemicals in agricultural production and the production of cannabis in Bulgaria are prohibited and punishable; changing the use of agricultural land for non-agricultural purposes is inadmissible and strictly regulated, etc. In addition, there are also informal obligations and restrictions for the farmer to respect comfort of the population

¹⁷ The activity and behavior of even the solitary Robinson Crusoe is "governed" by the native (English) ideology, beliefs, traditions and other "institutions" that he brought to the island and subsequently spread - Christianity, slavery, rights, etc.

and guests of the area, protection of air and water, joint use of private resources (for example, free access to the territory for tourists, hunters, scientists, etc.), order for use of municipal lands, etc. With all these formal and informal rules and restrictions (social governance system) the farmer (must) comply in order not to be sanctioned by law enforcement or society.

The farmer, however, is not a passive "participant" in (object of) governance. He lobbies or engages in collective action with other agents in the political process to get new rights, regulations, norms, government support and subsidies, etc. that suit his beliefs or interests. In this way, he becomes an active participant in the governance system of a given ecosystem, region, subsector, or the country as a whole. This simple example already answers the questions Who and Whom?

In another example, with a typical market-oriented farmer in a lowland area, the presence and need for (a system of) governing relationships with other agents is much more obvious. For example, the farmer-entrepreneur must manage his relationships with landowners, labor, suppliers of inputs and services, credit, buyers of produce, etc. in order to effectively organize the production and sale of produce. For the coordination of a large part of these relations, various types of private contracts are used for supplying the necessary resources and marketing the product - contracts for purchase, hiring, borrowing, selling, provision of a loan, etc. In the conditions of developed markets, much of the farmer's activity and his relations with other agents is coordinated and "managed by the invisible hand of the market" - the "movement" of (free) market prices and market competition.

Along with this, there are also a variety of formal, informal and business rules, regulations, norms, and standards that the farmer observes or complies with - for product and service quality, specifics of technological operations, labor and product safety rules, norms for the protection of natural environment and biodiversity, animal welfare standards, etc. In addition, the farmer creates and/or joins different types of collective actions and organizations to coordinate and govern more effectively his relationships with other agents or authorities - registered agricultural holdings, companies, cooperatives, associations, lobbying and interests groups. He also has his own or accepts other beliefs, ideologies, views, norms, etc. – for example, for an ecologically sustainable farm, which also (self-)manage its behaviour, actions and relationships.

All these (management) structures, forms and mechanisms are an integral part of the governance system of agrarian production at the modern stage of development and should be analyzed. Moreover, the governance system in a given country, sub-sector, region, supply chain, ecosystem or organization is highly specific and dependent on multiple socio-economic, personal, natural, etc. factors. It is well known that the Common (agricultural, economic, environmental, etc.) policies of the European Union are applied in specific "Bulgarian way" in the conditions of Bulgaria. Identifying and evaluating these specific structures, forms, and mechanisms answers the What, Why, and How?

The process of agrarian governance takes place in different time periods and spatial-territorial, organizational and hierarchical boundaries. Governance

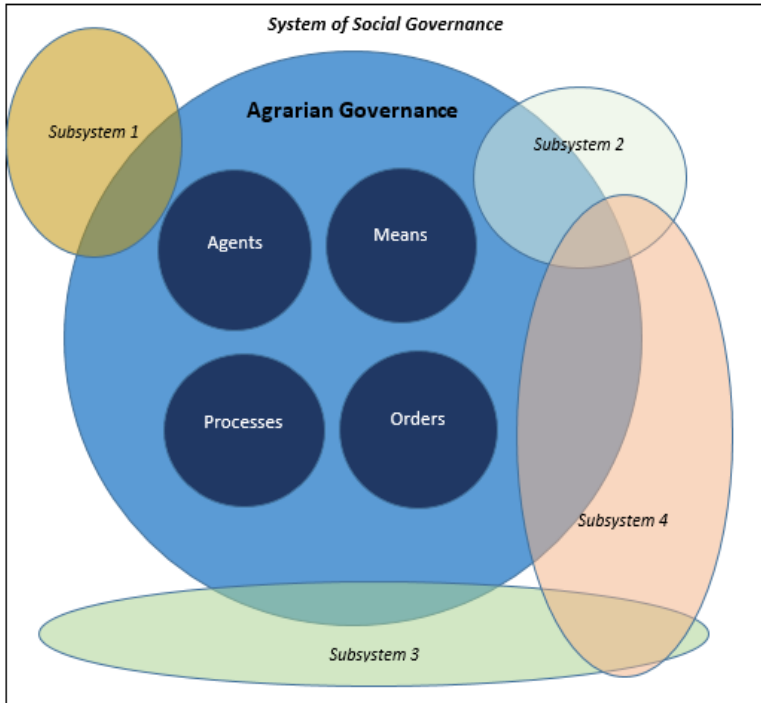
analysis should always specify these dimensions and answer the Where and When questions to be precise. In addition, the Economists ask another question related to the analysis of agrarian governance, namely How much? Different forms and structures of governance have different advantages, disadvantages and costs for individual agents, the latter known as “transaction costs” (Coase, 1937, 1960; Williamson, 1996). Agrarian agents optimize not only production costs (related to production technology), but also transaction costs related to governing relationships with other agents. Governing structures have an important economic role - to rationalize, structure, and minimize the costs of human relations (North, 1990 ; Williamson, 2000). The "discovery" of transaction costs does not change, but only adds to the Economic science subject of optimal allocation of limited resources.

Therefore, agrarian governance is to be studied as a complex system that includes four principle components (Figure 1):

- (1) agrarian and related agents involved in the governance decision-making;
- (2) rules, forms, and mechanisms that govern the behavior, activities, and relationships of agrarian agents;
- (3) processes and activities related to making managerial decisions; and
- (4) a specific social order resulting from the governing process and functioning of the system.

Figure 1.

System of Agrarian Governance



Source: author.

The agrarian governance system is a part (subsystem) of the social governance system and other important governance subsystems such as economy, primary industry, food, rural or urban areas, agro-ecosystem, tourism, energy, etc. The impact of and relationships with other systems of society largely (pre)determine the type of dominant system of agrarian governance and the "logic" of its development. For its part, agrarian

governance is a set of different governance subsystems, differentiated depending on the type of production (plant breeding, animal breeding, fruit growing, agro-ecosystem services, etc.), the type of resources (land, water, technology, labor). The agrarian management system is a part (subsystem) of the social management system and other important management subsystems such as economy, primary industry, food, rural or urban areas, agro-ecosystem, tourism, energy, etc. The impact of and relationships with other systems of society largely (pre)determine the type of dominant system of agrarian governance and the "logic" of its development. For its part, agrarian management is a set of different management subsystems, differentiated depending on the type of production (plant breeding, animal breeding, fruit growing, agro-ecosystem services, etc.), the type of resources (land, water, technology, labor, finance, etc.), the functional area (inputs supply, innovation, marketing, risk management) etc. All of them should be studied in order to identify their specificity and role for the development of agrarian governance in general. Agrarian governance consists of (carried out at) different levels (farm, collective organization, ecosystem, subsector, national, transnational, European, global), which are to be analyzed in order to understand the functioning and development of agrarian governance in Bulgaria.

Framework for analyzing and assessing agrarian governance in Bulgaria

In a traditional closed subsistence economy, transaction costs do not exist because there is (almost) no division and specialization of labor, and therefore no need for exchange (transactions) between agents. In modern agriculture,

however, agrarian agents specialize in certain productions and/or activities and trade products or services, thereby increasing productivity many times over (economies of scale and scope, and production costs, improving quality, increasing production volume, etc.).

In an unrealistic world of "zero transaction costs", the optimization of the allocation and use of agrarian resources is achieved quickly and costlessly according to the "marginal rule". Here, there is only one mechanism (the market and market competition) that effectively governs the individual and overall activities of agents. The farm, firm and household are studied as a "black box" that adapts instantly and costlessly to market price dynamics. With zero transaction costs, the form of governance has no economic significance, since agricultural activity is equally well (most efficiently) coordinated through the market (adaptation to changes in free market prices), and through mutual private bargaining between agents (special contract), and through cooperation (collective decision-making), and in an internal organization (direction by a manager), and in a single national private or state hierarchy/company (Bachev, 2012).

In a real agrarian economy, however, there are significant costs associated with transactions between agents: for finding the best prices and markets, paying commissions and fees, finding a reliable partner, negotiating terms of exchange, writing and registering contracts, controlling of opportunism before signing and in the process of implementing agreements, adapting contracts to changes in production and exchange conditions, dispute resolutions, including by hiring lawyers, arbitration, court, etc., failed deals,

fraud, etc. Agrarian agents also pay significant (transactional) costs for studying and implementing formal regulations related to resource use, production, technology, trade, nature conservation, etc. Farmers also have significant costs for formal registrations, certifications, licenses, applying for public support, paying fines, bribes, etc. Many agrarian agents also have coalition costs (partnership, cooperative, firm, corporation) related to the need for more efficient joint supply and use of resources, marketing, protection from monopoly, lobbying for government intervention in their favor, etc. The creation and development of these formal and informal organizations is associated with significant costs of initiation, negotiation, formation, organizational enhancement, information, management decision-making, controlling the opportunism of coalition members, reorganization and closure, etc.

The positive transaction costs often limit efficient farm expansion to a sizes that allow exploitation of possible technological economies of scale and scope. In other cases, high "external" transaction costs necessitate excessive intra-firm integration to overcome serious transactional difficulties and/or extract additional transactional benefits. Very often, high transaction costs even block an otherwise mutually beneficial exchange of resources, products and services, and lead to low productivity and under-utilization of resources on an enterprise and societal scale. Therefore, instead of "the first best", in practice we usually have "second best", "third best", etc. allocation of resources and governance of aggregate agrarian activity.

Agrarian economy is a Transaction costs economy and the question is to optimize the total production AND transaction costs of the farm. This is a trade-off between transactional and production costs and benefits. Following the logic of Coase, the farm integrates additional transactions, increases its size and profits from internal integration of resources and activity, while the transaction costs of this are less than or equal to the costs of organizing these same transactions in the market or by another organization (Bachev, 2012). Governance “matters” and “rational” agents select the most efficient form of governance for each transaction among practically possible alternatives (Williamson, 2005). In the New Institutional Economy, the transaction and related costs are the "basic unit of economic analysis", and the criterion for choosing the most effective form of governance of agrarian transactions and activity is the minimization of transaction costs and the maximization of transaction benefits¹⁸.

Moreover, the “problem of social costs” that has troubled traditional economists does not exist in a setting of zero transaction costs and well-defined private property rights (Coase, 1960). The state of maximum efficiency is always achieved regardless of the initial distribution of rights between individuals through cost-free private negotiations - "internalization of externalities" without the need for state intervention. In a world of zero transaction costs, the definition (redistribution) of new rights and rules by individuals, interest groups, and society, and the effective sanctioning of these

¹⁸ Eventually, the choice of governance form is predetermined by the logic of minimizing not technological but transactional costs (Williamson, 2005).

rights and rules, would be also easy (costless). However, when transaction costs are significant, the initial distribution of property rights among individuals and groups, and their well-defined and sanctioned nature, are critical to overall efficiency (Coase, 1960). For example, if the "right to a clean and preserved natural environment" is not well defined and enforced, it creates great difficulties for effective eco-management - costly disputes between polluters and affected agents; significant environmental issues and challenges; disregarding the interests of certain groups or generations, etc. (Bachev, 2020).

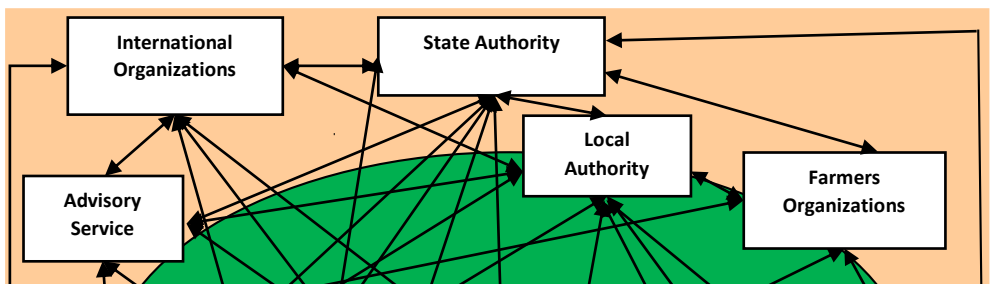
Imperfect institutional arrangement (undefined and/or poorly defined and enforced by the state authority rights and obligations), creates additional transaction costs for individuals and society, and leads to inefficient agrarian development. In Bulgaria, for example, the restoration of private rights to agricultural land after 1989 lasted more than 10 years, which greatly deformed the development of agriculture during this period - lack of incentives, destruction of assets, dominance of short-term leases, preference for annual crops, primitive and unsustainable structures (farms for self-sufficiency or in the process of privatization), degradation of agro-ecosystems, etc. There are numerous examples of private rights not protected by the state even now, which lower the efficiency and hinder the development of the sector - non-compliance with the laws, ineffective legal protection, direct encroachment (theft) of agrarian property, etc.

Therefore, institutions are an important means of (agrarian) governance by creating a certain social order, structuring human relationships, increasing

predictability, reducing uncertainty, predetermining (increasing or decreasing) the amount of transaction costs, and ultimately determining the possibilities, type and extent of socio-economic development (North, 1990; Williamson, 2000). Given a certain institutional environment, the market often "fails" to effectively govern agrarian activity and resources. However, this does not necessarily mean "state intervention", as is the rule in Neoclassical Economics. Agrarian agents develop a variety of private forms, mechanisms and "institutions" to overcome market imperfections and to effectively govern their behavior, activities and relationships. The correct approach in the New Institutional Economics is to make effective choices between various alternative modes of (market, private, and public) governance, all of which have their own disadvantages and costs.

The analysis of the country's agrarian governance system is to include several stages. First, it is necessary to identify the various agents of agrarian governance and the specific nature of their relationships, interests, goals, opportunities, power positions, dependencies, effects, conflicts, etc. The farm entrepreneur or farmer is the main figure in agriculture who manages resources, technology and activity, and therefore the "first" component in the analysis of agrarian governance (Figure 2).

Figure 2. Agents of Agrarian Governance in Bulgaria





Source: author.

Other agents also directly or "indirectly" participate in the governance of the agrarian sphere by negotiating and/or imposing relevant conditions, standards, norms, demand, etc. These are the owners of land, labor, material, financial, intellectual, etc. resources that are interested in their effective agricultural use and preservation. Often, they participate in various coalitions with the farmer entrepreneur (informal partnership associations, formal firms, cooperatives, etc.) to realize more benefits. In turn, individual farmers form a variety of professional (business, not-for-profit, etc.) organizations and collective actions (initiatives, professional standards, lobbying, etc.) to better realize their goals and profit from joint activity.

This is the agriculture-related business (suppliers of materials, equipment, finance and technology and/or buyers of agrarian products) and end users.

These agents impose socio-economic and environmental standards, specific support and demand for farming activities and services. For example, a large number of large processors and food chains implement (voluntary and/or mandatory) standards for "quality", "eco-friendliness", "fairness", etc., which are their initiatives, generally accepted industry "codes of conduct" or the result of consumer pressure to "contribute" to socio-economic and environmental sustainability.

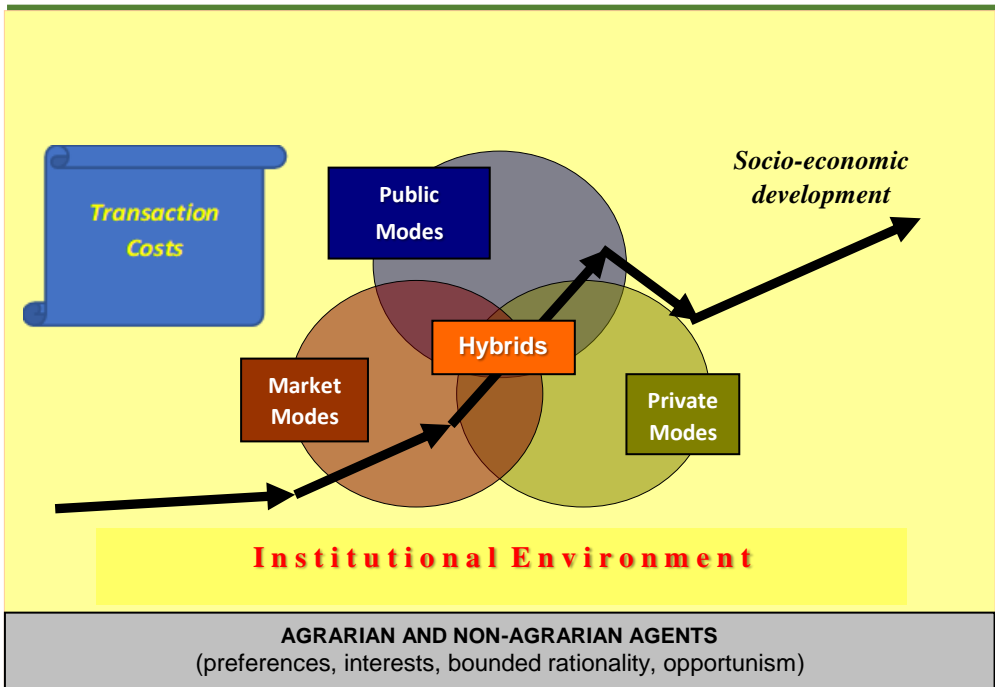
Next, it is the residents, visitors to rural areas, and the various interest groups that "set" the conditions (pressure, demand) for environmentally friendly, socially responsible and economically viable agrarian activity and areas. Finally, it is the state and local government, international organizations, etc. that support the agrarian sustainability initiatives of the various agents and/or impose mandatory (social, economic, environmental, etc.) production and consumption standards.

At this level of analysis, special attention is to be paid to the "personal" characteristics of individual agents involved in governance, since transaction costs have two "behavioral" origins - the bounded rationality and tendency of individuals for opportunism (Williamson, 2005). Agrarian agents do not have all the information about the economic system (price differentiation, demand, trade opportunities, development trends) because collecting and processing such information is very expensive or impossible (multiple markets, future events, partner's intention to cheat etc.). In order to optimize decision-making, they incur costs to "increase their imperfect rationality" - data collection, analysis, forecasting, training, consulting, etc.

Besides, agents are also "opportunistic", and if there is an opportunity to obtain additional benefit with impunity from using institutions, contracted or market exchange, they are likely to take advantage. Agrarian agents are to protect rights, investments and transactions from the risk of opportunism by: ex-ante efforts to find a secure partner and design a form of effective partner cooperation; and ex-post investments to prevent (by monitoring, controlling, incentivizing cooperation) possible opportunism at the contract implementation stage (Williamson, 2005). The analysis has to distinguish the all possible types of opportunism: pre-contract (Adverse Selection), when a partner takes advantage of the "information asymmetry" and negotiates better terms of exchange; post-contractual (Moral Hazard), when a partner takes advantage of the impossibility of fully controlling his activity (by the other partner, a third party) or receives a "legitimate benefit" from unexpected changes in the terms of exchange (costs, prices, regulations); and "free riding" type inherent in the evolution of larger organizations – since individual benefits are not proportional to individual costs, there is a tendency for each to expect others to invest in organizational development and to benefit in case it is successful.

It is also necessary to analyze other significant factors of individual agents such as personal preferences, "discipline", ideology, knowledge, capabilities, propensity to take risks, reputation, trust, "contracting" power, etc.

Second, it is necessary to identify, distinguish, characterize and evaluate the principal mechanisms and forms that govern the behavior and activities of individual agents. These include (Figure 3):

Figure 3. System of Agrarian Governance

Source: author.

- *The institutional environment or the "rules of the game"* - this is the distribution of rights and obligations between individuals, groups and generations and the system for enforcement of these rights and rules (North, 1990; Furubotn and Richter, 2005). The spectrum of rights may include tangible and intangible assets, natural resources, activities, working conditions and wages, social protection, clean nature, food and eco-security, intra- and inter-generational justice, etc. Sanctioning of rights and rules is carried out by the state (administration, police, court, etc.), public pressure, trust, reputation, private forms, or is self-sanctioned by the agents themselves.

Part of the rights and obligations are determined by formal laws, normative documents, standards, court decisions, etc. There is usually strict government regulation of ownership, use, trade, etc. of agricultural lands and other natural resources, mandatory standards for product safety and quality, working conditions, protection of the natural environment, animal welfare, etc. There are also important informal rules and rights established by tradition, culture, religion, ideology, ethical and moral norms, etc., which are to be analyzed. In Bulgaria, many of the formal rights and rules "do not work" well and the informal "rules of the game" predetermine ("govern") the behavior of agents in society, and there is also a huge informal ("gray", "black") sector.

Institutional development is initiated by public (state, community) authorities, international politics (agreements, assistance, pressure) and private and collective actions of individuals. Bulgaria's membership in the European Union is related to the adaptation of modern European legislation (Acquis Communautaire) and better enforcement (external monitoring and sanctions in case of non-compliance by the Union). In the modern stage, many of the institutional innovations are also the result of the pressure or initiatives of certain interest groups – eco-associations, consumer organizations, etc. In the analysis, a qualitative characterization of the formal and informal institutional arrangement in agriculture is to be made, the effectiveness of the system for its sanctioning is to be assessed, and the incentives, limitations, costs and impact for a certain type of behavior and actions of the various agents is to be specified.

Institutional "modernization" is a long historical process, and individual components of the institutional environment have their own "logic" of development and life cycle lasting decades and centuries. In short periods of "normal" development, however, the institutional environment is usually "stable" because individuals can have little influence on institutions and institutional change. This is a major advantage because there is stable order and predictability, and therefore low transaction costs for agents. On the other hand, it is a significant drawback in the case of poor institutional arrangements, when the situation does not improve as "quickly" as the majority expects.

It is necessary to highlight and analyze the main elements of the institutional framework and their compliance with the European ones, take into account informal rules and restrictions important for the sector, assess the aggregate or (if possible) particular influence on the behavior, actions and relations of the agents, and effect in terms of transaction costs, and highlight the driving factors of institutional modernization (such as the Green Deal of European Union, reforming CAP, etc.) during the period.

- *Market forms or the "invisible hand of the market"* - these are the various decentralized initiatives governed by the movement of "free" market prices and market competition: spotlight exchange of resources, products and services, classic contract for purchase, rental or sale, trade with special high-quality, organic, etc. products and origins, agrarian and ecosystem services, etc. Individual agents use (adapt to) markets, profiting from labor specialization and mutually beneficial exchange (trade), while their voluntary

decentralized actions "direct" and "correct" the overall distribution of resources among different activities, sectors, regions, ecosystems, countries etc.

However, there are many examples of lack of individual incentives, choice and/or unwanted exchange, and unsustainable development in the agrarian sector - missing markets, monopolistic or power relationships, positive or negative externalities, disparity in income and working and living conditions in rural and urban areas, etc. Therefore, the free market "fails" to effectively govern the overall activity, exchange and investment in the agrarian sphere and leads to low socio-economic and environmental sustainability. The analysis is to establish whether markets for agrarian resources and products work "well" (many sellers and buyers), ascertain the costs and benefits associated with market forms for different agents, and identify cases of "market failure" in contemporary conditions.

- *Private and collective forms or "private or collective order"* - these are various private initiatives and special contractual and organizational forms: long-term supply and marketing contracts, voluntary eco-actions, voluntary or mandatory codes of conduct, coalition (family, company, corporate, etc.) farms, partnerships, cooperatives and associations, trademarks, labels, etc. Individual agents take advantage of economic, market, institutional, and other opportunities, and overcome institutional and market imperfections by choosing or designing new (mutually) beneficial private forms and rules for governing behavior, activity, and relationships. Private forms negotiate their own rules or accept (enforce) an existing private or collective order, transfer

existing or grant new rights to the partner, and protect the absolute (provided by the institutional environment) and contracted (given or exchanged by the participants) rights of agents.

At the modern stage, much of the agrarian activity is governed by voluntary initiatives, through private negotiations, the "visible hand of the manager", collective decision-making, or complex hierarchical internal management structures. However, there are many examples of the "failure" of the private sector to govern socially desirable activities - for example, preferred eco-conservation, preservation of traditional family farms and productions, preservation and renewal of rural areas, etc.

The analysis is to identify and evaluate the advantages and disadvantages of the various private forms of governance dominant in Bulgarian agriculture - main types of farms (individual, family, cooperative, firm, company, etc.), special contractual forms (purchase, hiring of assets, borrowing, insurance, sale, interlinked transactions, etc.), collective organizations outside the farm gates, etc. For some of the transaction costs of these forms, there is available (statistical, reporting, etc.) or it is possible to collect reliable information from farm managers.

However, for much of the transaction costs lack the necessary information and it is necessary to apply qualitative Discrete Structural Analysis (Williamson, 2005) to determine the comparative efficiency of alternative governance forms. This is done on the basis of determining the "critical

dimensions" of transactions¹⁹ - these are the factors that determine the changes of transaction costs in the specific economic, institutional and natural environment. Since transactions have different critical characteristics and the governance forms have different comparative advantages it is to "align" transactions (which differ in their attributes) to governing structures (which differ in terms of costs and competence) in a discriminating (mainly transaction cost-saving) way" (Williamson, 2005). Depending on the combination of the specific characteristics of each activity/transaction, different most effective modes of governance of this activity will be efficient – market, contract, internal, trilateral, etc.

While examples of "good" institutional environment evolution are few (in a small number of highly developed democracies with prospering populations), examples of "successful" modernizations in "institutions of governance" are numerous (Williamson, 2000). In the specific institutional, market and natural environment, agents usually choose or design the most efficient private forms for governing their relationships and activities. Therefore, the identification of the dominant forms of private governance in the agrarian sphere or its individual areas, gives a good idea of the (most) effective forms for the specific stage of development.

- *Public forms or "public order"* - these are diverse public (community, government, international) interventions in the market and private sector such

¹⁹ frequency of transactions with the same partner, uncertainty associated with transactions, specificity of assets to support a particular transaction (Williamson, 2005), and appropriability of rights associated with transactions (Bachev, 2010) have been identified as four critical dimensions of (agrarian) transactions and activities.

as: public recommendations, public regulations, public assistance, public taxation, public financing, public provision, public modernization of the institutional environment (rights and rules), etc. The role of public (local, national, European, etc.) governance is growing along with the intensification of activity and the exchange, and mutual (inter)dependence of socio-economic and environmental protection activities.

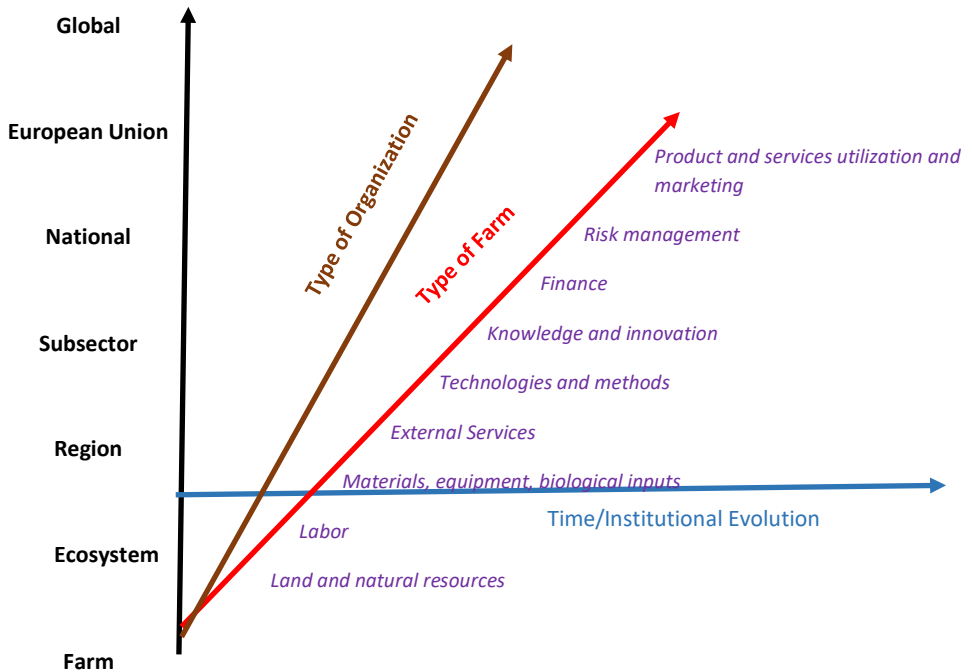
In some cases, it is possible that the effective governance of individual activity and/or the organization of certain activities through market mechanisms and/or through private negotiation may take a long period of time, be very expensive, fail to reach the socially desired scale, or may not be possible to be accomplished at all. Then centralized public intervention could reach the desired state faster, with less cost and more efficiently. However, there are many cases of poor public involvement (inaction, improper intervention, excessive regulation, corruption), leading to significant problems for sustainable agrarian development in Bulgaria and around the world.

The analysis of the agrarian governance in the country is to establish whether the "needs" for public intervention (the identified cases of market, private and collective failure) are effectively filled with the necessary public interventions, whether the most effective form of public intervention has been chosen among (politically, administratively, financially, etc.) feasible alternatives, and also to identify the cases of dominant public failures at the modern stage of development of the sector.

- *Hybrid forms* – some combination of the above three, such as public-private partnership, public licensing and inspection of private bio-farms, etc.

In the long term, the specific system of governance of agrarian sector (pre)determines the type and nature of socio-economic development (Figure 3). Depending on the effectiveness of the established agrarian governance system, individual farms, sub-sectors, regions, agro-ecosystems, and countries achieve unequal results in socio-economic development, with various challenges in the economic, social and ecological sustainability of individual farms, sub-sectors, regions, ecosystems and agriculture in general.

Third, like any economic process, agrarian governance is a complex, multi-layered, polycentric and multi-dimensional process that takes place over time and involves numerous agents who develop and use diverse forms and mechanisms of governance. A detail analysis of this process is to be done in relatively distinct governance subsystems - different levels (from farm level to national and European), functional areas (supply of labor, land, capital, etc.), farm types and organizations etc., establishing their specificity, needs and efficiency (Figure 4).

Figure 4. Framework for Analysis of the Agrarian Governance System

Source: author.

Particular attention is to be given to the identification and assessment of the dominant (most frequently used) forms of governance in the main functional areas of different types of farms, and which are related to: supply and use of labor, land and natural resources, services, material assets, equipment and biological inputs, knowledge and know-how, innovation, finance, insurance and risk management, and realization (utilization, processing, marketing, etc.) of agricultural products and services. In addition, the diverse "collective actions" (organizations) in which farmers participate to induce private and/or public intervention in the market and private sector in their own interest are to

be analyzed. In this way, all forms of internal and external economic integration in the agrarian sphere will be identified, analyzed and evaluated. In addition, other organizations in agrarian governance are to be analyzed - state, international, non-governmental, etc.

It is necessary to take a snapshot (short video) in order to be able to thoroughly analyze the diverse structures and processes in agrarian governance at the current stage. Where reliable information is available, comparisons is to be also made with previous assessments of governance at the farm level to see the dynamics during the period of the country's integration into the European Union and implementation of the Union's Common Agricultural Policies.

The identification of applied and other realistically possible forms of governance of transactions in different types of farms is to be the subject of a special micro-economic study. For this purpose, primary information is to be collected from farm managers and farmer organizations (including through the official agro-statistics) about the employed or preferred governing modes, factors for managerial choice, costs related to the governance of the main types of transactions, and the efficiency of governance of farming enterprise.

Fourth, the analysis of the agrarian governance system is to end with an assessment of the (final) result of this process - the state of the system and the final efficiency of the functioning of the agrarian system. If the welfare of the farmers is growing and the shops are full, there is "agrarian governance", otherwise there is "no governance". At this stage, depending on the scope of the analysis, a variety of data characterizing various aspects of the state of the

agricultural sector and its subsystems are to be used - farm competitiveness, product and productivity dynamics, quality of lands, agrarian ecosystems, etc. However, this approach allows seeing only the aggregate "current" (static) effect of diverse (governance) mechanisms and forms, and long-term (governing) processes and activities of numerous agents. An important methodological issue is taking into account the "time factor", since many effects are the result(s) of old governance system(s), while many new and promising forms have not yet realized their potential effect(s)²⁰. One of the directions for overcoming this problem is an assessment of the level of agrarian sustainability, which by definition is "future-oriented" (Bachev, 2010). Another direction is an "immediate" assessment of the compliance of the country's agrarian governance system with the principles of "good governance" - for example, those in the European Union²¹. A third approach seeks a solution in extending the period of analysis – for example, the Programming Period for the implementation of the European Union Common Agricultural Policy. None of these approaches, however, solves the challenge arising from the time factor in the analysis of socio-economic processes. Agrarian governance is a multi-layered dynamic system, and any "one-sided" assessment in "short" periods of analysis cannot claim to be inclusive.

Conclusion

²⁰ Usually before any major crisis there is "normal governance", and conversely, a quick exit from the crisis requires "good governance".

²¹ A holistic approach for a multi-criteria assessment of the compliance of agrarian governance in Bulgaria to the principles of good governance in the European Union is presented by Ivanov and Bachev (2023).

In this paper, we have tried to prove that agrarian governance is a complex system that includes agrarian and related agents involved in management decision-making; rules, forms and mechanisms that govern the behavior, activities and relationships of agrarian agents; processes and activities related to making governance decisions; a specific social order resulting from the governing process and functioning of the system.

Adapting the methodology of the New Institutional Economics allows to better understand, analyze and evaluate this complex system and its individual components. The analysis is to include the individual elements for the system, different levels of governance and the main functional areas of the farming, for each of which appropriate quantitative or qualitative methods of the institutional approach are to be used.

Systematic theoretical and empirical research in this "new" field should be expanded to better understand this complex category and refine approaches to its economic analysis. For a better distinction and a more complete definition, a wider use of the term Governance in languages like Bulgarian (where there is no specific term to distinguish it from Management) is necessary, as is already the practice both in scientific circles and in colloquial speech.

Acknowledgments

The author expresses gratitude to the National Science Fund of Bulgaria for the financial support of the project "The Mechanisms and the Modes of Agrarian Governance in Bulgaria", (Contract No. KP-06-H56/5 dated 11.11.2021), on the basis of which the present research was carried out.

References

- Ali, M. (2015). Governance and Good Governance: A Conceptual Perspective, *The Dialogue*, Vol. 67, Volume X, Number 1, 67-77.
- AAID (2008). Economic governance, ANNUAL THEMATIC PERFORMANCE REPORT 2006–07 Australian Agency for International Development, FEBRUARY 2008
- Bachev, H. (2010): Governance of Agrarian Sustainability, New York: Nova Science Publishers.
- Bachev, H. (2012). Efficiency of Farms and Agrarian Organizations, *Economic Thought*, 4, 46-77.
- Bachev, H. (2014). Forms, Factors and Efficiency of Eco-management in Bulgarian Farms, *Economic Thought*, 5, 86-112.
- Bachev, H. (2020): Defining, analyzing and improving the governance of agroecosystem services, *Economic Thought*, 4, 31-55.
- Babu S, D. Juvvadi (2014): Analisis of Governance in Agriculture – a Conceptual Framework and Applications, IFPRI.
- Voevsky, (2020): Кооперативното дело в България, Universitetsko izdatelstvo, Sofia. [Боевски, И. (2020): Кооперативното дело в България, Университетско издателство, София].
- Darjaven vestnik (2020): Zakon za upravljenie na agrohranitel'nata veriga, 51, 5 juni 2020 [Държавен вестник (2020): ЗАКОН ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА АГРОХРАНИТЕЛНАТА ВЕРИГА, ДВ. бр.51 от 5 Юни 2020г.]
- Dimitrov, M., Sp.Keremidchev, P.Chipev, R.Bakarjieva, V.Daskalov, N.Ivanova (2014): Кооперативно управление за XXI век, Sofia Goreks Pres [Димитров, М., Сп. Керемидчиев, Пл. Чипев, Р. Бакърджиева, В. Даскалов, Н.Иванова (2014). Корпоративно управление за XXI век. С.: Горекс Прес].
- Backer L. (2011): Private Actors and Public Governance Beyond the State: The Multinational Corporation, the Financial Stability Board and the Global Governance Order, *Indiana Journal of Global Legal Studies*, Vol. 17.
- Benz, M. and B.Frey, 2005. Corporate Governance: What Can We Learn from Public Governance? in *Academy of Management Review*, Working Paper No. 16.6.
- Bevir, M., (2012). Governance: A very short introduction. Oxford, UK: Oxford University Press.

- Bayyurt, N., Z.Serin, F. Arıkan (2015): Good Governance and Agricultural Efficiency, *Journal of Social and Development Sciences*, Vol. 6, No. 1, 14-23.
- Bloor K. (2022): Global Governance: Political and Economic Governance, in *Understanding Global Politics* by Kevin Bloor, E-International Relations.
- Braun, J. and R. Birner, 2017. Designing Global Governance for Agricultural Development and Food and Nutrition Security, *Review of Development Economics*, 21(2), 265–284.
- BRITANICA (2023): Governance, <https://www.britannica.com/topic/civil-union>
- Carbone, A. 2017. Food supply chains: coordination governance and other shaping forces. *Agricultural and Food Economics*, 5, 3.
- Chakrabarti U. (2021): *Assembling the Local: Political Economy and Agrarian Governance in British India*. The University of Pennsylvania Press.
- Chhotray, V. and G. Stoker, 2009. *Governance Theory and Practice. A Cross-Disciplinary Approach*, PALGRAVE MACMILLAN.
- Coase R. (1937): The Nature of the Firm, *Economica*, Vol. 4, 16, 386-405.
- Coase R. (1998): The New Institutional Economics, *American Economic Review*, 88(2), 72-74.
- Coase R. (1991): The Institutional Structure of Production, Nobel Prize Lecture, reprinted in 1992, *American Economic Review*, 82(4), 713-719.
- Cook M. (1995): The Future of U.S. Agricultural Cooperatives: A Neo-Institutional Approach, *American Journal of Agricultural Economics*, 77(5).
- Dixit A. (2016): Economic Governance, *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Springer, 1-11.
- DFID, 2010. The limits of decentralised governance: the case of agriculture in Malawi, DFID, Policy Brief 033.
- EU (2019): European Governance, EU, <https://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/governance.html>
- EC, 2021. PUBLIC ADMINISTRATION AND GOVERNANCE: BULGARIA, EC.
- Frija A., M. Sghaier, M. Fetoui, B. Dhehibi, M. Sghaier (2021): The governance of collective actions in agro-silvopastoral systems in Tunisia. A historical institutional analysis, in *Governance for Mediterranean Silvopastoral Systems*, Routledge.

- Freidberg, S., 2019. “Unable to Determine”: Limits to Metrical Governance in Agricultural Supply chains, *Science, Technology, & Human Values*, Volume: 45 issue: 4, 738-760
- Fukuyama, F., 2016. Governance: What Do We Know, and How Do We Know It? *Annual Review Political Sciences*. 19, 89–105.
- Furubotn E., R. Richter (2005): *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*, Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Herrfahrdth, E. 2006. *Water Governance in the Kyrgyz Agricultural Sector*, DFID, Bonn.
- Higgins, V. and G. Lawrence, 2005. *Agricultural Governance: Globalization and the New Politics of Regulation*, Routledge.
- IoG (2003): *Principles for Good Governance in the 21st Century*, Institute of Governance.
- Ivanov B. and H.Bachev (2023): *How Good is the Governance of Bulgarian Agriculture?*, *Economic Alternatives* (under publication).
- James H., P. Klein, M. Sykuta (2011): *The Adoption, Diffusion, and Evolution of Organizational Form: Insights from the Agrifood Sector*, *Managerial and Decision Economics* 32(4), 243–59.
- Ganev, G., M.Popoca, F. Bonken, 2020. *Bulgaria Report, Sustainable Governance Indicators*, SGI.
- Georgiev, M. (2013): *Impact of the Administration Structure and Transaction Costs on the Agricultural Land Market*, *Trakia Journal of Sciences*, 11(11), 527-534.
- German L. (2018): *Catalyzing self-governance: Addressing multi-faceted collective action dilemmas in densely settled agrarian landscapes*. *International Journal of the Commons*, 12(2), 217–250.
- Katsamunskas, P., 2016. *The Concept of Governance and Public, Governance Theories*, *Economic Alternatives*, Issue 2, 134-141.
- Kumar A., A. Sharma (2020): *Socio-Sentic framework for sustainable agricultural governance*, *Sustainable Computing: Informatics and Systems*, 28, 100274.
- Ledger T. (2016): *Power and Governance in Agri-food Systems: Key Issues for Policymakers*, TIPS.
- Levi-Four D. (ed.) (2012): *THE OXFORD HANDBOOK OF GOVERNANCE*, Oxford University Press.

- Malapi-Nelson, A. (2017). "Cybernetics: The Book, the Club, and the Decline". *The Nature of the Machine and the Collapse of Cybernetics: A Transhumanist Lesson for Emerging Technologies*. Palgrave Studies in the Future of Humanity and its Successors. Cham (Zug), Springer.
- Morfi C (2020): *Organisation and Governance of Agri-Food Systems Implications of Intellectual Property Rights in Plant Biotechnology*, Doctoral Thesis, Faculty of Natural Resources and Agricultural Sciences, Uppsala.
- Muluneh, T. 2021. *Conceptualizing Digital Agricultural Governance*, *International Journal of Engineering Research & Technology*, Vol. 10, Issue 1.
- North D. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- North D. (1991): *Institutions*, *Journal of Economic Perspectives*, Volume 5, Number 1, 97–112.
- OECD, 2015, *G20/OECD Principles of Corporate Governance*, OECD Publishing, Paris.
- OECD, 2019. *Review of the Corporate Governance of State-Owned Enterprises. BULGARIA*, OECD.
- Osabohien, R., Ufua, D., Moses, C. L., & Osabuohien, E. (2020). *Accountability in agricultural governance and food security in Nigeria*. *Brazilian Journal of Food Technology*, 23.
- Ostrom E. (1990): *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press.
- Ostrom E. (1999): *Revisiting the Commons: Local Lessons, Global Challenges*, *Science* 284, 278–282.
- Ostrom, E. (2009): *Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems*, Nobel Prize Lecture, December 8, 2009.
- Ostrom, E. and A. Schlüter, Achim (Editors) (2007): *The challenge of self-governance in complex, globalizing economies: Collection of revised papers of a PhD seminar*, *Arbeitsbericht*, Working Paper No. 47-2007
- Planas J., A.Schuurman, Y. Segers (2022): *The formation of agricultural governance: the interplay between state and civil society in European agriculture, 1870-1940*, *WASSRural and Environmental History*.
- Rodorff V., M. Siegmund-Schultze, M. Guschal, S. Hölzl and J. Köppel (2019): *Good Governance: A Framework for Implementing Sustainable Land*

- Management, Applied to an Agricultural Case in Northeast-Brazil, *Sustainability* 11(16):4303.
- Ronaghi M., M. Ronaghi , M. Kohansal (2020): *Agricultural Governance*, Verlag: GlobeEdit.
- Sacconi L. (2012): *Corporate Social Responsibility and Corporate Governance*, *EconomEtica*, No. 38, SSRN, Working papers, N.38.
- Schwindenhammer, S., 2018. *The New Regionalism in Global Organic Agricultural Governance Through Standards: A Cross-Regional Comparison*, *Global Environmental Politics*, 18:3,
- Tyndale W. and J. Frith (1831). *The works of Tyndale*. Ebenezer Palmer.
- Skerman T. (2016): *Agribusiness Governance Finding the Green Zone*, *Rural Leaders*.
<https://ruralleaders.co.nz/agribusiness-governance-finding-the-green-zone-tom-skerman/>
- Tleubayev, A., I.Bobojonovb, T. Gagalyukc, E.Mecad, T. Glaubene, 2021. *Corporate governance and firm performance within the Russian agri-food sector: does ownership structure matter?* *International Food and Agribusiness Management Review*, Volume 24, Issue 4.
- Shand R. (2018): *The Governance of Sustainable Rural Renewal. A comparative global perspective*, Routledge.
- Scmitter, P., 2018. *Defining, explaining and, then, exploiting the elusive concept of 'governance'*, Springer Heidelberg
- Sykuta M. (2010): *Concentration, Contracting and Competition: Problems In Using The Packers & Stockyards Act To Supplement Antitrust*, *The CPI Antitrust Journal*, 4(2).
- Sykuta M., M. Cook. (2001): *A New Institutional Economics Approach to Contracts and Cooperatives*, *American Journal of Agricultural Economics*, 83(5).
- Terziev, D., P Zhou, R Terziyska, D Zhang, 2018. *Food Safety: Technologies and Governance*, Sofia: Yearbook of UNWE, 121-140.
- Torres-Salcido, G. and J. Sanz-Cañada, 2018. *Territorial Governance. A Comparative Research of Local Agro-Food Systems in Mexico*, *Agriculture*, 8, 18.
- Trubek D. and L.Trubek (2007): *New Governance & Legal Regulation: Complementarity, Rivalry, and Transformation*, SSRN Legal Studies Research Paper Series, Paper No. 1047.

- Vymětal P. (2007): Governance: Defining the Concept, Faculty of International Relations, University of Economics, Prague, Working Papers, 1/2007
- Wolman H., A. Levy, and D. Hincapie (2008): GOVERNMENT and GOVERNANCE, In Wolman et al., Economic Competitiveness and the Determinants of Sub-National Area Economic Activity (2008) and Kosarko and Weissbourd (2010), Economic Impacts of GO TO 2040.
- Weiss, T., 2000. Governance, good governance and global governance: conceptual and actual challenges, *Third World Quarterly*, Vol 21, No 5, 795–814.
- Wikipedia (2023): Governance, <https://en.wikipedia.org/wiki/Governance>
- Williamson O. (1996): *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press.
- Williamson, O., 1999. Public and Private Bureaucracies: A Transaction Cost Economics Perspective. *Journal of Law Economics and Organization* 15(1), 306-42
- Williamson, O., 2000. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*. Vol. XXXVIII, 595–613.
- Williamson, O., 2005. The Economics of Governance. *American Economic Review*, 95(2), 1-18.
- World Bank, 1992. *Governance and Development*, World Bank.
- World Bank, 2022. *Worldwide Governance Indicators*. <https://info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Reports>
- UN (2015): *The Sustainable Development Goals (SDGs)*, United Nation.

CONVOCATORIA DE DOCUMENTOS

ECONOMÍA COYUNTURAL

REVISTA DE TEMAS DE COYUNTURA Y PERSPECTIVAS

Volumen 8
Número 2, abril-junio 2023

El Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales 'José Ortiz Mercado' (IIES-JOM) realiza una cordial invitación a los miembros de la comunidad académica para enviar sus colaboraciones a fin de ser publicados en el **Volumen 8, Número 2, abril - junio/2023** de la revista de temas de coyuntura y perspectivas '**Economía coyuntural**'.

Nuestro propósito es promover el análisis de temas de coyuntura económica de orden nacional, local o internacional, basado en principios de las ciencias económicas. Las publicaciones de esta revista se encuentran indexadas y disponibles en *ECONPAPERS-IDEAS-REPEC*, *ACADEMICE SEARCH (EBSCO)*.

BASES

Los trabajos deben ser inéditos, es decir, no haberse presentado en otro mecanismo de publicación, ni someterse a otra publicación paralela y podrán presentarse en español o en inglés.

Los documentos deben tener una extensión mínima de cinco páginas y una máxima de treinta y cinco (incluyendo gráficas, tablas, anexos y referencias), Letra TIMES NEW ROMAN N° 12, 1.5 de interlineado, 3.00 cm. de márgenes por todos lados.

Envío de documento por correo electrónico:

iiesjom@uagrm.edu.bo

revistasiijsjom.fcee@uagrm.edu.bo

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales

Teléfono (00-591-3) 355 67 55, Mod. 211(218), sala 3.

Módulos universitarios, entre 2do y 3er anillo, Av. Busch.

FECHAS

La recepción de documentos está abierta –en forma permanente- durante todo el año; sin embargo, se presentan las siguientes fechas límites para efectos de revisión, dictamen, réplica, edición y publicación²²:

Fecha recepción	límite de	Publicación
15 de enero		Enero-marzo, 2023 [Vol. 8, N° 1]
30 de abril		Abril- Junio, 2023 [Vol. 8, N° 2]
15 de julio		Julio-septiembre, 2023 [Vol. 8, N° 3]
15 de octubre		Octubre-diciembre, 2023 [Vol. 8, N° 4]

INSTRUCCIONES PARA LOS COLABORADORES

- Se publicarán investigaciones en ciencias económicas, políticas, sociales y de administración – de orden nacional, local o internacional–, con especial énfasis a países latinoamericanos.
- Los trabajos tienen una extensión mínima de cinco páginas y un máximo de treinta y cinco (incluyendo, gráficas, tablas y anexos).
- Se recomienda limitar la utilización de pies de página.
- Interlineado de 1.5, letra TIMES NEW ROMAN, márgenes de 3.00 cm por todos lados.
- Si se contienen tablas o gráficas se deberá enviar en un archivo adjunto (formato Excel).

²² En caso de exceder el límite de documentos aceptados para la publicación (por cantidad de artículos) serán considerados para la publicación automática en el siguiente número (por orden de llegada).

- Los documentos se someten a una revisión crítica de expertos (par a doble ciego).
- La bibliografía deberá citarse en formato APA (*American Psychological Association*). *Artículos científicos:*

Gurvich, E., Vakulenko, E., & Krivenko, P. (2009). Cyclicity of Fiscal Policy in Oil-Producing Countries. *Problems of Economic Transition*, 52(1), 24–53.

Capítulo de libro:

Hughes, A. (2008). Post-Thatcher Fiscal Strategies in the UK: an Interpretation . En S. J. Neck R (Ed.), *Sustainability of Public Debt*. MIT, Cambridge.

Informes:

Manasse, P. (2006). *Procyclical Fiscal Policy: Shocks, Rules, and Institutions—A View from MARS*. IMF Working Paper 06/27 (Washington: International Monetary Fund).

ESTRUCTURA RECOMENDADA PARA EL ARTÍCULO

- Resumen (máximo 150 palabras)
- Introducción
- Secciones:
 - Revisión de la literatura relevante
 - Análisis de los datos/ Resultados (si corresponde)
 - Discusión
 - Conclusiones
 - Referencias bibliográficas
 - Anexos

CALL FOR PAPERS

ECONOMÍA COYUNTURAL

JOURNAL OF ECONOMIC ISSUES AND OUTLOOK

Volume 8

Number 2, April – June, 2023

The Institute of Economics and Social Research 'Jose Ortiz Mercado' (IIES-JOM) that belongs to Gabriel René Moreno Autonomous University (Bolivia) is pleased to make a cordial invitation for scholar community to send their contributions to be published in ***Volume 8, Number 2, April -June, 2023*** in the journal of '***Economía Coyuntural***'.

This publication is indexed and available at *Econpaper-Ideas-Repec* as also in *ACADEMICE SEARCH (EBSCO)*.

BASES

Papers must be original and they must not appear in another publication mechanism or undergo another parallel publication, they also may be submitted in Spanish or English language.

Documents must have a minimum length of five pages and a maximum of thirty-five (including graphs, tables, appendices and references), with Times New Roman No. 12, 1.5 line spacing, 3.00 cm. margins on all sides.

Papers must be sent by email to:

iiesjom@uagrm.edu.bo

revistasiiesjom.fcee@uagrm.edu.bo

Institute of Economic and Social Research

Phone (00-591-3) 355 67 55, Mod. 211 (218), Room 3.

Módulos universitarios, entre 2do y 3er anillo, Av. Busch.

Santa Cruz, Bolivia.

DATES

Receipt of documents is open throughout the year; however, the following deadlines for publication purposes are as follows:

Deadline for receipt	Dates of publishing
January 15th	January-March 2023 [Vol. VIII, No. 1]
April 30th	April- June, 2023 [Vol. VIII, No. 2]
July 15th	July-September, 2023[Vol. VIII, No. 3]
October 15 th	October- December 2023 [Vol. VIII, No. 4]

INSTRUCTIONS FOR CONTRIBUTORS

- We will publish the studies in economics, political and social sciences –at national, regional or international level– with special emphasis on Latin American countries.
- The Works must have a minimum length of five pages and a maximum of thirty-five (including graphs, tables and attachments).
- It is recommended to limit the use of footnotes.
- Other instructions: 1.5 cm. of spacing, Times New Roman, 3.00 cm. margins on all sides.
- If tables or graphs are contained, they must be sent as an attachment (MS Excel).
- The documents are subjected to a critical review by experts.
- The bibliography should be cited in APA format (American Psychological Association).

Papers/ articles:

Gurvich, E., Vakulenko, E., & Krivenko, P. (2009). Cyclicality of Fiscal Policy in Oil-Producing Countries. *Problems of Economic Transition*, 52 (1), 24-53.

Book chapter:

Hughes, A. (2008). Fiscal Strategies Post-Thatcher in the UK: an Interpretation. In SJ Neck R (Ed.), *Sustainability of Public Debt*. MIT, Cambridge.

Working papers:

Manasse, P. (2006). *Procyclical Fiscal Policy: Shocks, Rules, and Institutions-A View from MARS*. IMF Working Paper 06/27 (Washington: International Monetary Fund).

RECOMMENDED STRUCTURE FOR ARTICLES

- Abstract (maximum 150 words)
- Introduction
- Sections:
 - Review of relevant literature
 - Data analysis/Results
 - Discussion
 - Conclusions
 - References
 - Appendix



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA GABRIEL RENÉ MORENO

FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
ECONÓMICAS Y SOCIALES
'JOSE ORTIZ MERCADO' (IES-JOM)

ISSN 2415 - 0622



9 772415 062201