

Maestría en Estudios Internacionales

Los Indicadores Globales de Desempeño como Herramientas de Construcción de Reputación en Estados Pequeños

Autoría: Oliveri, Noelia Lara

Año: 2025

¿Cómo citar este trabajo?

Oliveri, N. (2025) "*Los Indicadores Globales de Desempeño como Herramientas de Construcción de Reputación en Estados Pequeños*". [Tesis de maestría. Universidad Torcuato Di Tella]. Repositorio Digital Universidad Torcuato Di Tella

<https://repositorio.utdt.edu/handle/20.500.13098/13544>

El presente documento se encuentra alojado en el **Repositorio Digital de la Universidad Torcuato Di Tella** bajo una licencia Creative Commons Atribución-No Comercial-Compartir Igual 4.0 Internacional

Dirección: <https://repositorio.utdt.edu>

UNIVERSIDAD TORCUATO DI TELLA

Departamento de Ciencia Política y Estudios Internacionales

Maestría en Estudios Internacionales

**Los Indicadores Globales de Desempeño como Herramientas de
Construcción de Reputación en Estados Pequeños**

Alumna: Oliveri, Noelia Lara

Tutora: Stevenson, Hayley

Abril 2025

DECLARACIÓN JURADA

En cumplimiento de las reglas de ética universitaria de la Universidad Torcuato Di Tella establecidas en el Reglamento de Estudios de Posgrado, certifico que esta tesis es mi propio trabajo original, basado en mi estudio y/o investigación personal y que he reconocido todo el material y las fuentes utilizadas en su preparación citándolos correctamente.

Certifico, además, que toda idea tomada de libro, artículo, tesis, ponencia, documento de trabajo o cualquier otra fuente, en forma impresa o electrónica, se menciona específicamente haciendo referencia a su origen, que me he asegurado de que sea absolutamente claro qué ideas son propias y cuáles se toman de esas fuentes, y que las citas textuales se indican entre comillas.

También certifico que este trabajo/tesis (o partes significativas del mismo) no se ha presentado previamente para su evaluación en ninguna otra unidad académica de la Universidad o en otra institución, excepto cuando se haya otorgado un permiso específico, y que no he copiado ni plagiado, ni en parte ni en su totalidad, el trabajo de otras personas.

Declaro conocer que, de conformidad con el Reglamento de Estudios de Posgrado de la UTDT, el incumplimiento de las reglas de ética universitaria podrá llevar a la instrucción de un procedimiento disciplinario en mi contra.

Resumen ejecutivo

Esta tesis analiza cómo los países pequeños y de menores ingresos emplean los Indicadores Globales de Desempeño (IGD) para fortalecer su reputación internacional. A partir del análisis de más de 2,000 discursos en la Asamblea General de la ONU (2011-2021), se examina la relación entre la mención de IGD y factores como desarrollo, ingreso y régimen político. Los hallazgos muestran que los países con menos recursos materiales recurren con mayor frecuencia a los IGD para mejorar su reputación y proyectar legitimidad en el escenario global. Este estudio contribuye al debate sobre el rol de los IGD en las relaciones internacionales, destacando su función como herramientas estratégicas para compensar desventajas estructurales y fortalecer su reputación en el sistema global.

Índice de contenidos

1. Introducción	1
2. Revisión de la literatura	3
3. Marco conceptual	10
La reputación y el estatus en las relaciones internacionales	
4. Marco teórico	
Sección 4.1. Los IGD como herramientas de gobernanza global	15
Sección 4.2: Los IGD como estructuras jerárquicas	30
Sección 4.3. Los IGD como herramientas estratégicas para el posicionamiento internacional de los estados pequeños	38
5. Diseño de la investigación	44
6. Hallazgos	49
7. Conclusiones	56
8. Anexo estadístico	60
9. Bibliografía	61

1. Introducción

En el escenario internacional contemporáneo, los Indicadores Globales de Desempeño (IGD) se han consolidado como instrumentos centrales de la gobernanza global. Su proliferación desde finales del siglo XX no solo refleja una creciente tendencia a cuantificar el rendimiento estatal, sino también un cambio profundo en los mecanismos de evaluación y presión que enfrentan los gobiernos. Al clasificar públicamente a los estados en función de su desempeño en áreas como la gobernanza, el desarrollo, la transparencia o los derechos humanos, los IGD no solo informan, sino que también moldean jerarquías internacionales, distribuyen reputación y condicionan el comportamiento estatal.

Sin embargo, aunque gran parte de la literatura ha examinado los efectos de estos indicadores sobre los países evaluados, existe aún una laguna analítica respecto a cómo los propios estados utilizan estratégicamente estos instrumentos para gestionar su reputación y mejorar su posicionamiento internacional, particularmente en foros multilaterales. Este vacío es aún más evidente en el caso de los países pequeños o con menores capacidades materiales, quienes no participan en la producción de estos estándares, pero sí en su recepción y apropiación.

La presente tesis se propone analizar cómo los países pequeños y de menores ingresos emplean los IGD como herramientas estratégicas para fortalecer su reputación y posicionarse en el escenario global. Para ello, se examinan más de 2.000 discursos presidenciales pronunciados durante las sesiones inaugurales de la Asamblea General de las Naciones Unidas (AGNU) entre 2011 y 2021, codificando las menciones a IGD y clasificándolas en términos de aprobación, crítica constructiva o denuncia. Este foro representa un espacio privilegiado de visibilidad internacional, donde los estados no solo

comunican logros, sino que también construyen identidad, legitiman sus acciones y buscan reconocimiento.

Este estudio busca responder preguntas clave como ¿Qué características comparten los países que recurren a los IGD en sus discursos internacionales? ¿En qué medida estas menciones están vinculadas a la intención de mejorar su reputación o ejercer influencia política?

La hipótesis central de este trabajo sostiene que los países más pequeños y con menores recursos materiales recurren con mayor frecuencia a los IGD como estrategia discursiva para proyectarse como actores responsables, bien gobernados y alineados con las normas internacionales. Esta hipótesis se desglosa en dos proposiciones específicas: (1) los países con menor población, ingreso y desarrollo humano, y con regímenes democráticos, tienden a mencionar más los IGD para atraer apoyo y fortalecer su imagen externa; y (2) las menciones a los IGD están asociadas a la búsqueda de estatus, reputación y legitimidad en el sistema internacional.

La metodología adoptada combina el análisis de contenido de discursos con técnicas estadísticas. Se construyó una base de datos original a partir de las transcripciones oficiales de los discursos de los 193 países miembros de la ONU. Se codificaron las menciones a IGD y se analizaron sus patrones en relación con variables estructurales (población, nivel de ingreso, nivel de desarrollo humano) e institucionales (tipo de régimen político). Se utilizaron pruebas t de Welch y modelos de regresión logística para testear las hipótesis.

Desde el punto de vista teórico, el trabajo se enmarca en la literatura sobre estatus, reputación e indicadores globales de desempeño. Se retoman los aportes de Wohlforth, de Carvalho, Leira & Neumann (2018) en relación a la búsqueda de estatus por parte de los estados pequeños; de Kelley (2017) sobre la "diplomacia por tarjetas", las

conceptualizaciones de Kelley & Simmons (2020) sobre los IGD, los aportes de Broome & Quirk (2015); así como los desarrollos de Rumelili & Towns (2017, 2020) sobre los IGD como estructuras jerárquicas que distribuyen estatus. Este marco conceptual permite entender cómo los IGD generan presiones sociales, inducen respuestas estratégicas y configuran jerarquías internacionales.

El trabajo se estructura en seis capítulos. Tras esta introducción, el capítulo 2 presenta la revisión de la literatura sobre IGD, reputación y estatus. El capítulo 3 desarrolla un marco conceptual y el capítulo 4 el marco teórico. El capítulo 5 expone el diseño metodológico y la estrategia empírica. El capítulo 6 analiza los hallazgos del estudio, y el capítulo 7 ofrece las conclusiones, destacando los aportes teóricos y empíricos del trabajo, así como posibles líneas futuras de investigación.

Por último, los resultados contribuyen a comprender el rol de los IGD en las relaciones internacionales, destacando cómo los países con limitaciones materiales encuentran en estas herramientas una estrategia efectiva para compensar su desventaja estructural y posicionarse en la arena global. Finalmente, esta tesis realiza dos contribuciones principales al campo. En primer lugar, aporta evidencia empírica original sobre el uso discursivo de los IGD en la AGNU, cubriendo un universo poco explorado en la literatura. En segundo lugar, profundiza la comprensión del rol estratégico de los indicadores globales como herramientas de reputación y posicionamiento para países pequeños.

2. Revisión de la literatura

En las disciplinas de ciencia política y relaciones internacionales, es fundamental comprender cómo se ejerce el poder y la influencia entre los estados y otros actores del sistema internacional. Tradicionalmente, las formas coercitivas de poder, como las

intervenciones militares y las sanciones económicas, han dominado la concepción de poder en las relaciones internacionales (Morgenthau, 1954; Carr, 1964; Mearsheimer, 2001). Morgenthau, uno de los padres del realismo clásico, define al poder político como una relación entre lo que lo ejercen y aquellos sobre los cuales es ejercido (Morgenthau, 1954) y enfatizó la posesión de recursos materiales al inventariar los elementos del poder nacional. Posteriormente, desde el neorrealismo, Waltz (1977) profundizó esta perspectiva, definiendo el poder estrictamente en función de la capacidad de los Estados para acumular recursos militares y económicos (Waltz, 1977).

Sin embargo, los avances tecnológicos, el surgimiento de actores no estatales y la creciente interdependencia y globalización transformaron las dinámicas tradicionales de poder. Según Keohane & Nye (1977), el poder se volvió más multifacético y difuso, desplazándose también hacia actores privados y habilitando mecanismos de influencia más sutiles y graduales (Keohane & Nye, 1977; Nye, 1990; Barnett & Duvall, 2005). Dentro de este nuevo escenario, Nye (2004) introdujo el concepto de *soft power*, entendido como la capacidad de un Estado para influir en otros mediante la atracción y la cooptación y basado en recursos intangibles, como la cultura, los valores políticos, el prestigio internacional y la credibilidad de la política exterior (Nye, 2004).

Dentro de este giro hacia formas más sutiles de poder, los indicadores globales de desempeño (IGD) se han consolidado como herramientas clave de influencia simbólica. (Cooley, 2015; Kelley & Simmons, 2020; Bhuta, Malito, & Umbach, 2017) La utilización y la influencia de los números y las mediciones en la gobernanza internacional han crecido exponencialmente desde fines de la década de 1990. Esta expansión ha sido ampliamente documentada por la literatura especializada, que ha identificado cientos de rankings, ratings e índices que miden el desempeño estatal. Por ejemplo, Cooley relevó 95 instrumentos de este tipo; Kelley & Simmons definieron 160 “índices globales de

desempeño”, y el proyecto *Global Benchmarking Database* de la Universidad de Warwick incluye más de 300 indicadores de desempeño nacional (Cooley, 2015; Kelley & Simmons, 2020; Gloabl Benchmarking Database, v2.0).

Según la literatura, la proliferación de los indicadores, rankings y clasificaciones responde al menos tres tendencias principales. En primer lugar, el énfasis en la evaluación del desempeño y la rendición de cuentas públicas, vinculado a las prácticas "neoliberales" y la "nueva gestión pública", ha aumentado la demanda de métricas estandarizadas. En segundo lugar, la expansión de redes de gobernanza global y de la aparición de nuevos actores reguladores, entre ellos las organizaciones no gubernamentales (ONGs) y redes transnacionales que actúan como plataformas de monitoreo y vigilancia del cumplimiento de estándares. En tercer lugar, los avances tecnológicos facilitaron la recopilación, análisis y difusión de datos, democratizando la producción de indicadores y permitiendo su uso por parte de gobiernos, ONGs, organismos multilaterales e incluso medios de comunicación (Cooley, 2015; Bhuta, Malito, & Umbach, 2017).

Junto con su sistematización, diversos estudios han contribuido a identificar y definir estos indicadores, destacando su heterogeneidad en términos de origen institucional, áreas temáticas y cobertura geográfica (Cooley, 2015; Kelley & Simmons, 2020; Gloabl Benchmarking Database, v2.0). Como resultado, se ha consolidado un amplio campo de investigación dedicado a analizar por qué existen, cómo funcionan y qué efectos generan en la política internacional. Esta creciente atención académica responde tanto a su proliferación como al impacto que tienen sobre los países evaluados y sobre el sistema internacional en su conjunto.

En el marco de la gobernanza global, los IGD han sido ampliamente reconocidos como tecnologías de gobernanza que producen efectos tanto cognitivos como normativos. Al clasificar, calificar y comparar públicamente a los estados, los IGD no solo cuantifican

el desempeño estatal, sino que también moldean la forma en que los problemas y las soluciones son percibidos y jerarquizados en el plano internacional. Diversos autores han señalado que estos instrumentos generan efectos de conocimiento al traducir fenómenos complejos en métricas accesibles y comprensibles, y efectos de gobernanza al orientar comportamientos en función de esos saberes cuantificados (Davis, Kingsbury y Merry, 2012; Broome & Quirk, 2015; Cooley, 2015).

Gran parte de la literatura reciente se ha dedicado a analizar cómo los IGD funcionan como herramientas de presión social, capaces de moldear el comportamiento estatal a través de mecanismos reputacionales. En particular, se ha destacado su capacidad para generar juicios simbólicos y activar preocupaciones reputacionales entre las élites estatales, afectando tanto su legitimidad interna como externa (Kelley, 2017; Kelley & Simmons, 2019, 2020; Broome & Quirk, 2015). Un aporte pionero en esta línea fue el de Kelley (2017), quien introdujo el concepto de *scorecard diplomacy* para describir una forma de ejercer el poder basada en el monitoreo público y la calificación periódica de los estados. A través del estudio de la política exterior de Estados Unidos en materia de trata de personas, mostró cómo la creación de una oficina específica (la US TIP Office) permitió institucionalizar una nueva modalidad de influencia con un impacto concreto en el comportamiento de los estados (Kelley, 2017). En esta línea, Kelley & Simmons (2019, 2020) retoman y amplían esta línea de investigación al mostrar cómo el monitoreo sistemático del comportamiento de los Estados, a través de la creación y diseminación de indicadores numéricos. Su estudio empírico sobre el Informe de Trata de Personas de Estados Unidos demuestra que los países incluidos en la lista o en la “lista de vigilancia” son significativamente más propensos a criminalizar la trata de personas, evidenciando que la exposición pública mediante rankings y reportes puede tener efectos concretos en el diseño de políticas públicas (Kelley & Simmons, 2019).

Sin embargo, pocos estudios han abordado explícitamente el papel de los IGD como terreno para la búsqueda de estatus en el sistema internacional. Entre las excepciones se destacan los trabajos de Rumelili & Towns (2017, 2020, 2022), quienes proponen una lectura innovadora desde una perspectiva sistémica: los IGD deben entenderse como un entramado estructurado que asigna posiciones de estatus normativo y construye jerarquías sociales a nivel internacional. Los autores articulan los aportes de la literatura sobre jerarquías internacionales y búsqueda de estatus para señalar que las características estructurales del sistema de IGD (su construcción relativa y desagregada) generan una serie de respuestas estratégicas entre los actores que aspiran a mejorar, sostener o redefinir su lugar en el orden global (Rumelili & Towns, 2017, 2020, 2022).

Este potencial jerarquizante y performativo de los IGD no se limita al plano teórico, sino que se refleja en la expansión empírica de estos instrumentos hacia nuevos sectores temáticos y en la multiplicación de actores (estatales, multilaterales y privados) que los emplean como herramientas de evaluación, presión e incidencia internacional. Originalmente concebidos como instrumentos para evaluar el desempeño económico, los IGD se han diversificado significativamente, abarcando campos como la cooperación internacional, la transparencia gubernamental, la efectividad en la implementación de políticas públicas, los derechos humanos y la sostenibilidad ambiental. Por ejemplo, se ha estudiado la influencia del *Ease of Doing Business Index* del Banco Mundial o el *FDI Regulatory Restrictiveness Index* de la OCDE en las reformas económicas de distintos países (Doshi, Kelley, & Simmons, 2019; Broome, Homolar, & Kranke, 2018). En el ámbito de la cooperación internacional, varios autores han investigado el rol de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en promoción de la agenda de género y ambiental (Skagerlind, 2019).

Más allá de su uso por parte de los organismos internacionales, los IGD han sido también adoptados estratégicamente por actores no estatales para influir en políticas y comportamientos. En el ámbito de la cooperación internacional, la ONG *británica Publish What You Fund* utiliza el *Aid Transparency Index* para evaluar y presionar a los donantes internacionales en términos de sus estándares de transparencia, mostrando que incluso organizaciones relativamente pequeñas pueden ejercer influencia a través de la difusión pública de rankings (Honig & Weaver, 2019). De manera similar, en el sector privado, las evaluaciones de desempeño ambiental se han convertido en herramientas clave para moldear decisiones de inversión, al señalar a las corporaciones más comprometidas con la sostenibilidad (Murguía & Lence, 2015). En resumen, la proliferación de IGD atraviesa múltiples campos (como la educación, los derechos humanos, el desarrollo institucional o la transparencia) y responde a una variedad de actores productores (organismos internacionales, sociedad civil transnacional, *think tanks* y los propios estados). Asimismo, estos indicadores han demostrado tener un impacto significativo en una amplia gama de actores, incluidos tomadores de decisiones, donantes y agentes del sector privado.

Este auge, sin embargo, no ha estado exento de críticas. Numerosos estudios han cuestionado los fundamentos metodológicos de los IGD, señalando su sesgo normativo, la falta de transparencia en su construcción y su limitada adecuación a contextos locales. Diversos académicos advierten que estos indicadores suelen basarse en datos y metodologías lo que puede distorsionar los objetivos de las políticas públicas (Broome, Homolar, & Kranke, 2018; Fukuda-Parr, Yamin, & Greenstein, 2014; Merry, 2016). También se los ha acusado de simplificar en exceso fenómenos complejos, despojándolos de sus especificidades contextuales y generando representaciones engañosas de la realidad (Davis, Kingsbury, & Merry, 2015; Fukuda-Parr, Yamin, & Greenstein, 2014;

Broome, Homolar, & Kranke, 2018). Estas limitaciones metodológicas no solo afectan la calidad de los datos producidos, sino que también encubren relaciones de poder y supuestos ideológicos, poniendo en cuestión la pretendida neutralidad de los números (Broome & Quirk, 2015; Fukuda-Parr, Yamin, & Greenstein, 2014, 2014; Merry, 2016). En este sentido, Broome, Homolar & Kranke (2017) argumentan que, aunque las organizaciones internacionales se presentan como expertas al generar estos indicadores, los benchmarks resultantes no deben ser considerados como registros confiables de éxito o fracaso. En lugar de ello, índices como el EDB del Banco Mundial y el FDI de la OCDE muestran representaciones distorsionadas de cómo los países se comparan en términos de desempeño nacional, dentro de un paradigma pro-mercado que favorece la mínima intervención estatal. Este enfoque simplificado y sesgado promueve la liberalización económica, sin tener en cuenta las realidades y desafíos específicos de cada país (Broome, Homolar & Kranke, 2017).

En síntesis, la literatura muestra que los IGD ejercen una influencia significativa sobre los estados al establecer estándares y moldear comportamientos a través del poder de la cuantificación. Estas herramientas generan presiones y jerarquías sociales que pueden inducir cambios políticos, afectar prioridades internas y redefinir estrategias estatales. En este contexto, los IGD no solo funcionan como mecanismos de evaluación de desempeño, sino también como vehículos cruciales en la construcción de la reputación internacional de los estados (Cooley, 2015; Davis, Kingsbury, & Merry, 2012; Kelley & Simmons, 2020; Rumelili & Towns, 2022).

A pesar del extenso cuerpo de investigación sobre los IGD, se ha prestado escasa atención a cómo los países rankeados utilizan activamente estos indicadores. Pocas investigaciones abordaron empíricamente las siguientes preguntas: ¿Por qué los mencionan? ¿Para qué los emplean? Esta tesis busca contribuir a llenar ese vacío

mediante un análisis centrado en las menciones a IGD realizadas por los estados en foros multilaterales. En particular, se propone examinar cómo los países utilizan estratégicamente estos instrumentos como herramientas de posicionamiento y búsqueda de estatus, con especial atención a los estados más pequeños, que recurren a ellos para maximizar su visibilidad y reputación en el escenario internacional.

3. Marco conceptual: La importancia del estatus y la reputación para los estados

El estatus ocupa un lugar central para entender el comportamiento de los estados. Su relevancia trasciende las diferencias de poder material, al referirse a la posición que ocupa un actor dentro de una jerarquía social y las creencias colectivas que legitiman dicha posición (Wohlforth, de Carvalho, Leira, & Neumann, 2018). Tal es así que la importancia del estatus ha adquirido una relevancia creciente en la literatura de las relaciones internacionales. Diversos autores han abordado este concepto desde perspectivas complementarias, destacando su naturaleza jerárquica, social y dinámica.

En su obra *Diplomacia de Calificaciones*, Kelley (2017) argumenta que la reputación de los estados ha alcanzado una relevancia crucial en la política internacional, ya que influye tanto en la legitimidad interna de los gobiernos como en su posición dentro de la comunidad global. La reputación, en su definición, se entiende como la “creencia, por parte de ciudadanos, líderes mundiales y otros, sobre el desempeño de un estado o sus élites y sobre la legitimidad, posición o identidad del estado mismo dentro del sistema global y la comunidad de estados” (Kelley, 2017; pág. 232). Este concepto es más amplio que las aproximaciones racionalistas las cuales tienden a ver la reputación simplemente como la “credibilidad de los compromisos” y la previsibilidad de las acciones del estado especialmente en áreas como la seguridad o el comercio. En contraste, y como se desarrollará en los apartados siguientes, la reputación internacional resulta de la

evaluación, por parte de audiencias globales, de la brecha entre el punto ideal "I" y el comportamiento real del estado "B". Es decir, Kelley resalta que la reputación es un fenómeno dinámico, socialmente construido y sujeto a las percepciones de una pluralidad de actores, otros gobiernos, ciudadanos y élites internas e internacionales (Kelley, 2017).

La reputación, entonces, no es un atributo estático, sino que se moldea a partir de las interacciones pasadas de un estado con otros actores internacionales y de las percepciones de su desempeño actual y futuro en diversas áreas, como el cumplimiento de normas internacionales, el ejercicio de poder y la cooperación global. Como se indicó previamente Kelley subraya que estas percepciones dependen de las expectativas establecidas por la comunidad internacional, y cuanto más cerca esté el comportamiento de un estado de estos ideales, mayor será su reputación (Kelley, 2017).

En trabajos posteriores junto a Simmons (2020), las autoras distinguen entre reputación y estatus. Mientras que la reputación se refiere a las percepciones globales sobre el desempeño de un estado, el estatus se refiere a la posición relativa de un estado en una jerarquía social. Ambos conceptos son construcciones sociales que influyen en el reconocimiento y la influencia de los estados en la comunidad internacional. Sin embargo, el estatus, incorpora la idea de comparación entre pares, lo que genera una competencia por el reconocimiento y la influencia (Kelley & Simmons, 2020).

Este enfoque se articula con la noción de estatus planteada por Wohlforth, de Carvalho, Leira & Neumann (2018), quienes definen el estatus en la política internacional como la “posición o rango de un estado en una comunidad de estatus,” construida a partir de “creencias colectivas sobre la clasificación de un estado en atributos valorados” (Wohlforth, de Carvalho, Leira, & Neumann, 2018; pág. 2). Este concepto resalta la naturaleza relacional del estatus, de modo que no puede ser entendido como una propiedad fija de un estado, sino como el resultado de las interacciones sociales y las

percepciones compartidas dentro de un grupo. En este sentido, esta noción de estatus complementa el concepto de reputación de Kelley (2017), ya que ambos son construcciones sociales que emergen de las percepciones de los demás actores, y en ambos casos la posición de un estado depende de la manera en que es evaluado por otros actores internacionales (Kelley, 2017).

Siguiendo la perspectiva de Renshon (2017), los autores subrayan que el estatus es posicional (solo tiene significado en relación con otros actores), perceptual (depende de las percepciones de los actores sociales) y social (es una creencia colectiva compartida dentro de una comunidad) (Renshon, 2017). Este enfoque refuerza la idea de que el estatus, como la reputación, no es una cualidad inherente, sino el resultado de un proceso dinámico de evaluación social en el cual los estados son posicionados dentro de una jerarquía global. Al incorporar los trabajos de Dafoe, Renshon & Huth (2004), enfatizan que el estatus tiene dos dimensiones: una identitaria y una jerárquica. En su dimensión identitaria, el estatus asigna una “identidad” estatal, ya que los estados son identificados y clasificados en función de su relación con otros actores, como las grandes potencias. Esta dimensión se vincula estrechamente con el trabajo de Kelley (2017), quien también sugiere que los estados buscan la validación de su identidad en el contexto global. Esto implica que el estatus, al igual que la reputación, está relacionado con el reconocimiento social que un estado obtiene de otros actores internacionales. Por lo tanto, los estados no solo son evaluados por su comportamiento según ciertos ideales internacionales, sino también en función de cómo logran validar sus posiciones dentro de una jerarquía que es constantemente reconfigurada. El estatus, en este sentido, actúa como un motor de la competencia internacional, ya que los estados buscan mejorar su posición relativa respecto a otros actores globales, especialmente en un contexto internacional donde las

comparaciones entre países son inevitables (Dafoe, Renshon y Huth, 2004; Kelley, 2017; Wohlforth, de Carvalho, Leira, & Neumann, 2018).

En otras palabras, el estatus es una herramienta para posicionar a los estados en el mapa global, lo cual puede generar reconocimiento y prestigio, pero también influencia y poder. Este aspecto jerárquico del estatus está en completa sintonía con el análisis de Kelley (2017), quien sugiere que la reputación de un estado puede aumentar su influencia en la comunidad internacional, otorgándole una posición más destacada en las negociaciones globales (Wohlforth, de Carvalho, Leira, & Neumann, 2018; Kelley, 2017).

En este sentido, la búsqueda de estatus descrita por Wohlforth, de Carvalho, Leira & Neumann (2018) es un proceso activo y competitivo mediante el cual los estados intentan mejorar o consolidar su posición dentro de la jerarquía internacional. Tal como Kelley lo plantea respecto a la reputación, los estados participan activamente en la gestión de su estatus, ya sea buscando aumentar su visibilidad en áreas clave (como el respeto a las normas internacionales, la diplomacia o la cooperación) o ajustando su comportamiento a las expectativas de los actores internacionales más influyentes. Al igual que un estado puede mejorar su reputación cumpliendo con ciertos ideales internacionales, puede también mejorar su estatus a través de la aceptación de su posición dentro de la jerarquía global (Wohlforth, de Carvalho, Leira, & Neumann, 2018; Kelley, 2017).

Lo interesante es que ambos conceptos, reputación y estatus, están vinculados a la interacción de los estados con grupos de comparación seleccionados estratégicamente, los llamados “grupos de pares”, tal como proponen Wohlforth, de Carvalho, Leira & Neumann (2018). Esta idea también es clave en el análisis de Kelley (2017), quien sugiere que los estados no buscan simplemente cumplir con los estándares globales en términos generales, sino que sus esfuerzos reputacionales se enfocan en las audiencias que

consideran clave para su posicionamiento. Es decir, los estados no buscan estatus de manera uniforme a través de todas las interacciones internacionales, sino que se enfocan en aquellos actores cuya percepción tiene un mayor peso en su lucha por el reconocimiento. Esto introduce una flexibilidad en el análisis de la jerarquía internacional, ya que las luchas por el estatus dependen de la dinámica de cada “círculo de reconocimiento” (Ringmar, 1996), un concepto que puede ser vinculado tanto con la jerarquía global como con los grupos de pares dentro de los cuales los estados eligen posicionarse (Wohlforth, de Carvalho, Leira, & Neumann, 2018; Kelley, 2017; Ringmar, 1996). Como se analizará más adelante, el posicionamiento de los estados en una jerarquía social es una dinámica clave en la presión social y en la generación de vergüenza (Towns & Rumelili, 2017).

Por tanto, el estatus tiene valor intrínseco (como símbolo de prestigio y legitimidad) y valor instrumental (para los estados en su búsqueda de influencia y poder dentro de la estructura internacional). Tal como Wohlforth, de Carvalho, Leira & Neumann (2018) argumentan, el estatus es un recurso social que está profundamente vinculado con la política de identidad estatal y con la competencia global. Así, la reputación y el estatus son recursos de poder que los estados manipulan activamente, utilizando las percepciones de otros para posicionarse y reforzar su influencia en la comunidad internacional (Wohlforth, de Carvalho, Leira, & Neumann, 2018).

En resumen, tanto Kelley como Wohlforth, de Carvalho, Leira & Neumann ofrecen marcos complementarios para entender cómo los estados utilizan recursos como la reputación y el estatus para posicionarse dentro del sistema global. La reputación se construye sobre la base de las expectativas internacionales y la validación de las acciones de un estado, mientras que el estatus, como un recurso social y jerárquico, permite a los estados obtener un lugar específico dentro de una estructura global en constante

evolución. En conjunto, ambos conceptos permiten entender por qué los estados, especialmente los más pequeños, buscan maximizar su influencia en la política internacional al gestionar sus identidades y posiciones a través de dinámicas de reconocimiento y evaluación social (Wohlforth, de Carvalho, Leira, & Neumann, 2018; Kelley, 2017).

4. Marco teórico

Sección 4.1: Los IGD como herramientas de gobernanza global a través de la presión social

Esta sección examina cómo los IGD han adquirido un rol clave en la gestión simbólica de la reputación estatal. Estos instrumentos cuantifican y jerarquizan el desempeño estatal en diversas áreas (como gobernanza, desarrollo o derechos humanos), permitiendo comparaciones entre países a lo largo del tiempo. Aunque adoptan una apariencia técnica y objetiva, los IGD son en realidad construcciones sociales cargadas de contenido normativo, que moldean comportamientos, inducen reformas y distribuyen estatus. Esta sección analiza tres dimensiones centrales para comprender su poder: i) qué son los IGD y sus funciones y su tipología; ii) su rol como herramientas de gobernanza global basadas en información; y iii) cómo afectan la reputación y legitimidad de los estados, particularmente a través de la presión social de los juicios comparativos y mecanismos como la “diplomacia por tarjetas”.

Lejos de ser herramientas neutrales, los indicadores adquieren relevancia como instrumentos capaces de traducir fenómenos sociales complejos en formatos cuantificables y comparables. Si bien no existe una definición unívoca de “indicador”, Davis, Kingsbury & Merry (2012) proponen una conceptualización útil para entender su función en la gobernanza global: “un indicador es un conjunto de datos ordenados

jerárquicamente que pretende representar el desempeño pasado o proyectado de distintas unidades. Estos datos son el resultado de un proceso de simplificación de información cruda sobre fenómenos sociales complejos, lo cual permite comparar unidades de análisis (como países, instituciones o empresas) entre sí y a lo largo del tiempo, evaluando su rendimiento según uno o varios estándares” (Davis, Kingsbury, & Merry, 2012; pág. 5).

A partir de esta concepción general, distintos autores han precisado el rol específico que cumplen los IGD dentro del entramado de la gobernanza transnacional. En términos generales los expertos entienden por “indicadores globales de desempeño” a una colección de datos ordenados por rango que pretende representar los desempeños pasados o proyectados de diferentes unidades (Davis, Kingsbury, & Merry, 2012; Kelley & Simmons, 2015, 2020; Broome & Quirk, 2015).

Según Kelley & Simmons (2020), un IGD es un indicador público, comparativo y transnacional, utilizado por actores gubernamentales, intergubernamentales y/o privados para destacar el desempeño relativo de los países en un área de políticas específica. Además, debe cumplir con cuatro criterios fundamentales: i. ser públicos y de fácil acceso; ii. periódicos, es decir, regulares y publicados en un cronograma preestablecido; iii. propositivos, explícitamente normativos y orientados a políticas; iv. comparativos en términos del desempeño de múltiples estados dentro de una región o más ampliamente a nivel global (Kelley & Simmons, 2020). Estas características no solo facilitan su circulación global, sino que también los convierten en una herramienta normativa poderosa. La accesibilidad de un indicador contribuye significativamente a su difusión a nivel global. Su periodicidad fomenta la mejora continua al generar incentivos constantes, mientras que su enfoque propositivo destaca su objetivo de incidir en políticas concretas. Además, la posibilidad de realizar comparaciones entre países aumenta su relevancia, ya que permite una evaluación integral y posiciona a los mejores como

referentes a seguir. Como se analizará más adelante, estos indicadores no solo permiten comparar, sino que también establecen jerarquías entre los países, convirtiéndose así en una herramienta clave en la gestión de la reputación a nivel internacional (Kelley & Simmons, 2020).

Ahora bien, para comprender plenamente su impacto, es necesario observar las formas concretas que adoptan en la práctica. La más extendida es la de índices o rankings, que utilizan cifras, puntajes o escalas numéricas para ordenar el desempeño estatal de manera simplificada (Kelley & Simmons, 2020; Broome & Quirk, 2015). Ejemplos paradigmáticos incluyen el *Doing Business Index* del Banco Mundial, que clasificaba países según la facilidad para hacer negocios, y el Índice de Desarrollo Humano (IDH) del PNUD, una medida resumen del nivel de desarrollo en tres dimensiones básicas (salud, educación e ingreso). Otra modalidad son las evaluaciones categóricas, que agrupan a los países en rangos o niveles, generando jerarquías más o menos favorables. Un de los casos más conocidos es el *Freedom in the World* de Freedom House, que clasifica a los países como “libres”, “parcialmente libres” o “no libres” en función de estándares democráticos. Finalmente, existen también las listas negras y de vigilancia, que establecen una distinción binaria entre los Estados que cumplen con ciertos criterios y aquellos que no, funcionando como mecanismos de señalamiento o presión normativa. Ejemplos relevantes son la lista de vigilancia de trata de personas elaborada por el Departamento de Estado de EE.UU. o las listas negras de paraísos fiscales de la OCDE y la Unión Europea (Kelley & Simmons, 2020).

Más allá de sus distintos formatos, lo que convierte a los IGD en herramientas especialmente influyentes es su capacidad para modelar percepciones sobre el desempeño estatal y, con ello, incidir en el estatus y la legitimidad de los países en el sistema internacional. La información sobre el comportamiento y desempeño de los estados se ha

convertido así en un elemento clave para su reconocimiento social y posicionamiento en la comunidad internacional. En este contexto, la capacidad de influir en la reputación de un gobierno constituye una forma esencial de poder (Kelley, 2017). Esta forma de influencia reputacional se ejerce de manera estratégica e intencional mediante el uso de IGD, que muchas veces reemplazan prácticas tradicionales de gobernanza por mecanismos de presión social o material sustentados en evaluaciones comparativas (Bhuta, Malito, & Umbach, 2017).

Desde esta perspectiva, los IGD no deben entenderse como simples recopilaciones técnicas y neutrales de datos, sino como herramientas políticas cargadas de intención normativa. Lejos de ser instrumentos desinteresados, su diseño y uso están orientados a influir en la conducta estatal a través de la producción de conocimiento cuantificado que aparenta objetividad (Broome & Quirk, 2015). Como advierte Merry (2016), los indicadores suelen presentarse como si estuvieran por encima de la política, ofreciendo información racional y técnica. No obstante, son construcciones sociales que configuran percepciones sobre qué debe medirse, cómo debe hacerse y qué significa un “buen” desempeño. Así, ciertos actores logran definir estándares globales y jerarquías entre estados, moldeando sus expectativas y comportamientos.

Este poder normativo de los IGD se vincula directamente con un conjunto más amplio de prácticas de evaluación transnacional. Los indicadores forman parte de un entramado de estructuras de gobernanza que operan dentro y más allá del estado, evaluando y auditando su desempeño (Broome & Quirk, 2015). En este entramado, las prácticas de *benchmarking* adquieren una dimensión global al comparar sistemáticamente el rendimiento de países e instituciones. Los autores definen el *benchmarking* como un “término paraguas que abarca una amplia gama de técnicas comparativas de evaluación (como auditorías, rankings, indicadores, índices, líneas de base u objetivos) que permiten

evaluar sistemáticamente el desempeño de actores, poblaciones o instituciones mediante mediciones, métricas y clasificaciones estandarizadas” (Broome & Quirk, 2015, pág.820). De este modo, los autores coinciden en que los IGD no solo producen conocimiento, sino que también ejercen poder al definir estándares que los estados internalizan y frente a los cuales deben responder.

A partir de este marco, distintos autores han propuesto tipologías que permiten comprender con mayor precisión las formas en que los IGD ejercen ese poder normativo y se insertan en las dinámicas de gobernanza global. Bhuta, Malito, & Umbach (2017) identifican cuatro maneras en que los IGD actúan como herramientas de gobernanza, funciones que habían sido ya delineadas por Cooley (2015). En primer lugar, pueden actuar como jueces del desempeño estatal en relación con otros estados, lo cual, dependiendo de la legitimidad y autoridad del evaluador, podría influir en las políticas o prácticas gubernamentales. Un ejemplo concreto de esta dinámica es el caso del *Ease of Doing Business Index* del Banco Mundial, que impulsó reformas en varios países orientadas a simplificar trámites o flexibilizar regulaciones laborales, con el objetivo de mejorar su posicionamiento en el ranking y proyectar una imagen de modernización (Schueth, 2015). En segundo lugar, los IGD funcionan como estándares técnicos o puntos de referencia en prácticas regulatorias globales (como se describió previamente), utilizándose, por ejemplo, para decidir la elegibilidad a financiamiento internacional. Así, agencias como Moody’s y Standard & Poor’s producen evaluaciones de riesgo crediticio que, aunque presentadas como mediciones neutrales, actúan de hecho como requisitos normativos para el acceso a los mercados internacionales. En tercer lugar, los IGD son empleados como herramientas de incidencia por activistas y redes transnacionales, mediante tácticas de *naming and shaming* que visibilizan deficiencias en áreas políticas sensibles. El caso de Kirguistán, cuya degradación en 2010 por parte de Freedom House

(de "parcialmente libre" a "no libre") generó amplia atención mediática y denuncias de retroceso democrático, ejemplifica este mecanismo. Por último, los IGD pueden ser utilizados como instrumentos para que su creador se consolide como autoridad en un área temática específica. Tal vez el ejemplo más destacado sea el Índice de Percepción de la Corrupción de Transparencia Internacional, que fortaleció la reputación de la organización como referente global en la lucha anticorrupción (Bhuta, Malito, & Umbach, 2017; Cooley, 2015). Estas funciones muestran cómo los IGD no solo informan sobre el desempeño estatal, sino que también configuran relaciones de poder y autoridad en el ámbito internacional, reforzando su carácter performativo y normativo dentro de las dinámicas de gobernanza global.

Para comprender la diversidad de actores involucrados en la producción y circulación de indicadores globales, se distinguen cuatro tipos de prácticas de benchmarking global según la naturaleza del actor productor y su lógica de actuación: (1) gobernanza estatal, (2) gobernanza internacional, (3) gobernanza privada de mercado, y (4) activismo transnacional (Broome & Quirk 2015). Esta clasificación se basa en una distinción analítica entre actores públicos y privados, no como categorías empíricas rígidas, sino como herramientas heurísticas que permiten captar diferencias en capacidades, formas de rendición de cuentas y objetivos estratégicos (Broome & Quirk; 2015).

El tipo I refiere a IGD producidos por agencias estatales como herramientas de *statecraft*, a menudo utilizados para proyectar normas e intereses nacionales bajo el ropaje de evaluaciones objetivas y técnicas. El tipo II corresponde a indicadores elaborados por organizaciones internacionales (como el Banco Mundial, el FMI, la OCDE o el PNUD) cuyo propósito se vincula con la promoción de estándares de gobernanza global, aunque los estados puedan apropiarse de ellos para fines estratégicos. El tipo III engloba

indicadores generados por instituciones privadas con fines de lucro, como las agencias de calificación crediticia o las métricas de desempeño corporativo, constituyendo formas de gobernanza privada de mercado. Finalmente, el tipo IV se asocia al activismo transnacional, e incluye indicadores promovidos por organizaciones de la sociedad civil, centros de investigación o medios de comunicación con fines normativos, como la denuncia, la sensibilización o la presión política (Broome & Quirk; 2015). Esta tipología permite analizar con mayor precisión el uso estratégico de los indicadores en los discursos estatales, así como las tensiones entre legitimidad técnica y disputa política.

En síntesis, los IGD operan como herramientas de gobernanza en la política internacional mediante mecanismos normativos. Al traducir fenómenos complejos en cifras comparables y jerárquicas, generan efectos tanto de conocimiento como de gobernanza. Estos efectos dotan a los IGD de una capacidad de influencia significativa, especialmente cuando son promovidos por actores con autoridad o legitimidad. Su impacto se manifiesta principalmente a través de la reputación: inducen a los estados a alinearse con ciertos estándares para mejorar su posición relativa, evitando el estigma y buscando reconocimiento en la comunidad internacional (Kelley & Simmons, 2015, 2020; Bhuta, Malito y Umbach, 2017; Cooley, 2015; Davis, Kingsbury y Merry, 2012; Merry, 2016).

Una vez definidos los IDG y su función dentro de las relaciones internacionales, es crucial profundizar el proceso mediante el cual estos indicadores generan juicios comparativos que no solo reflejan el desempeño de los estados, sino que también tienen un impacto directo en su reputación y estatus dentro de la comunidad internacional.

Una de las primeras autoras que analizó la dinámica de la presión social a través de indicadores fue Kelley (2017) con su teoría de “diplomacia por tarjetas”. Para la autora, este tipo de diplomacia implica un proceso de evaluación continua y comparativa que

transformó la forma en que los estados gestionan su reputación en la política internacional contemporánea. A través de un sistema de clasificaciones recurrentes, los estados son evaluados según su desempeño en diversas áreas lo que afecta directamente su posición y legitimidad en el sistema internacional (Kelley, 2017).

La "diplomacia por tarjeta" se fundamenta en la premisa de que la reputación de los estados, tanto a nivel interno como externo, es esencial para su posición y legitimidad dentro del sistema global. Como se explicó anteriormente, la reputación es una construcción social dinámica, moldeada a través de las interacciones y evaluaciones de múltiples audiencias, y refleja cómo los demás actores perciben a un estado, basada en comportamientos pasados y susceptible a modificaciones por nueva información. Por tanto, es un proceso fluido que refleja tanto la evolución interna de un estado como su interacción en el ámbito global. La reputación, en este sentido, es una imagen o idea creada a partir de comportamientos pasados, pero susceptible a cambios con nueva información (Kelley, 2017).

Kelley subraya, además, la variabilidad de la reputación según las audiencias y los temas. Un estado puede tener una reputación favorable en ciertos ámbitos y desfavorable en otros, lo que resalta la complejidad de la gestión de la reputación internacional. Los estados acumulan reputación a partir de su desempeño en múltiples agendas, desde su compromiso con las normas internacionales hasta su participación en la cooperación internacional. Esto significa que un estado puede ser considerado muy exitoso en áreas como la política medioambiental pero tener una reputación menos favorable en cuestiones relacionadas con los derechos humanos o la corrupción. Asimismo, las repercusiones en las audiencias domésticas pueden diferir de las internacionales; por ejemplo, mientras que Australia ha sido criticada por la comunidad internacional por su política de rechazar refugiados en el mar, la opinión en el ámbito

doméstico es de acuerdo con esta política. Esta complejidad subraya la necesidad de una gestión estratégica de la reputación que permita a los estados manipular o mejorar su imagen en las áreas que consideran más cruciales (Kelley, 2017).

La “diplomacia de tarjetas” ejerce influencia a través de mecanismos que generan tanto vergüenza como motivación. Las calificaciones favorables consolidan el statu quo, reforzando las prácticas y políticas existentes, mientras que las calificaciones desfavorables pueden impulsar a los estados a implementar reformas y cambios en sus políticas, buscando mejorar su posición en las clasificaciones. Este proceso no solo afecta la imagen externa de los estados, sino que también tiene un impacto significativo en su política interna, ya que la reputación en el ámbito internacional influye directamente en la percepción pública y en la legitimidad interna del gobierno. En este contexto, la preocupación por las clasificaciones puede ser vista como un mecanismo de control social, donde los estados se ven obligados a ajustar sus políticas internas para mejorar su desempeño en rankings globales (Kelley, 2017).

Sobre esta base, Kelley & Simmons (2020) profundizan en el análisis de la presión social al centrar su atención en las preocupaciones reputacionales de las élites estatales como un motor clave para inducir cambios en el comportamiento doméstico. Los IGD generan una inquietud considerable entre políticos y burócratas al establecer un entorno de evaluación y comparación constante. La difusión de información comparativa y el establecimiento de estándares normativos por parte de los IGD fomentan comparaciones públicas recurrentes sobre la competencia y el desempeño gubernamental. A través de este proceso, los IGD no solo describen el estado de situación, sino que contribuyen activamente a la formación de juicios públicos que impactan la percepción de los estados, operando como mecanismos de presión social que tienen consecuencias tangibles tanto en la legitimidad interna como en la formulación de políticas en el plano doméstico

(Kelley & Simmons, 2020). La visibilidad de las brechas reputacionales, señaladas por Kelley (2017), se convierte así en un factor clave que alimenta estas preocupaciones en las élites, impulsándolas a considerar reformas internas para mejorar su imagen internacional y evitar las posibles repercusiones negativas en la política doméstica y en sus relaciones exteriores (Kelley, 2017, Kelley & Simmons, 2020).

En este contexto, los IGD funcionan como instrumentos centrales de evaluación comparativa. Al identificar discrepancias entre las prácticas internas de los estados y los estándares internacionales, colocan en el centro del análisis la distancia entre un punto ideal (“I”) y el comportamiento real (“B”). Esta brecha se traduce en una reputación más o menos favorable, según su magnitud. Como señala Kelley (2017), “las calificaciones y otras formas de evaluación pública proporcionan la información necesaria para revelar la extensión de las brechas entre las prácticas domésticas de un país y las normas locales y los puntos de referencia y prácticas ideales internacionales” (Kelley, 2017, p. 35-36). Esta exposición pública no solo informa, sino que estimula el ajuste de políticas y narrativas para mejorar la imagen y la legitimidad del estado ante sus audiencias clave.

El caso de la India, según el análisis de Doshi, Kelley & Simmons (2019), proporciona una evidencia empírica sólida sobre como el *Doing Business Index* (EDB), ejerció presión social sobre las élites políticas y burocráticas. En este caso, el gobierno de Narendra Modi utilizó la clasificación del EDB como una herramienta estratégica para influir tanto en la política interna como en la inversión extranjera. Los políticos indios, al ver que la mejora en la posición del país en el índice podía generar beneficios electorales, aumentar la inversión y mejorar su reputación, organizaron esfuerzos interinstitucionales con el objetivo de ascender en el ranking global. Además, crearon clasificaciones subnacionales para obstaculizar a los opositores y recompensar a los aliados políticos

(Doshi, Kelley & Simmons, 2019), lo que ilustra cómo los indicadores globales de desempeño pueden ser utilizados para influir en la dinámica interna de los países.

La autora coincide en que el proceso de evaluación implícito en la “diplomacia por tarjetas” no es neutro (tal como se analizó previamente), sino que representa una forma de poder. En línea con la noción de poder productivo (Barnett & Duvall, 2005), estos mecanismos contribuyen a moldear subjetividades, significados y comportamientos al establecer parámetros normativos sobre lo que se considera una práctica aceptable (Kelley, 2017).

Desde esta perspectiva, Kelley & Simmons (2020) identifican tres fuentes principales de poder en los IGD. La primera es su habilidad para enmarcar cuestiones, generar información y promover réplicas. Esta capacidad se manifiesta en la habilidad de los IGD para nombrar un asunto, construir un vocabulario para describirlo y establecer métricas para su medición, traduciendo problemáticas sociales y políticas complejas a términos numéricos (Kelley & Simmons, 2020). Este proceso de enmarcamiento, similar a los "efectos de conocimiento" (Davis, Kingsbury & Merry, 2012), prioriza ciertos objetivos y perspectivas en la información generada o reconfigurada por los IGD, convirtiéndolos en actores activos en la definición de relevancia y evaluación del desempeño estatal. Para comprender los mecanismos subyacentes a esta capacidad de enmarcamiento, Broome & Quirk (2015) profundizan en el proceso de traducción de normas a números, destacando la simplificación (la reducción de la complejidad inherente a fenómenos multidimensionales a indicadores cuantificables) y la reificación (la atribución de estabilidad y universalidad a conceptos social y políticamente construidos) como componentes fundamentales.

Una segunda fuente de poder crucial, según Kelley & Simmons (2020), radica en la credibilidad y la autoridad intrínseca de los creadores de los IGD. La reputación técnica

de las organizaciones internacionales que elaboran estos índices refuerza significativamente su influencia, amplificada por la posición estratégica de los actores dentro de redes políticas y sociales. Este aspecto se relaciona directamente con la noción de reificación (Broome & Quirk, 2015), donde la presentación de fenómenos políticos complejos como entidades cuantificables confiere una apariencia de objetividad y autoridad, facilitando su adopción como referentes legítimos para la evaluación y la toma de decisiones transnacionales. Esta autoridad percibida se construye fundamentalmente a través de la conmensuración (Broome & Quirk, 2015), la traducción de datos cualitativamente heterogéneos a una escala numérica común, evocando precisión e imparcialidad. No obstante, la extrapolación (Broome & Quirk, 2015) introduce una tensión en esta ecuación, donde la falta de transparencia metodológica puede erosionar la percepción de objetividad, mientras que una aplicación robusta y clara puede justificar su uso. En síntesis, la credibilidad y la autoridad de los creadores de los IGD se fortalecen mediante la reificación y la conmensuración, que confieren una apariencia de objetividad a sus resultados.

La importancia de las calificaciones de los IGD también se manifiesta en su impacto directo en la reputación de los estados (Kelley, 2017). La claridad con la que simplifican y comunican el desempeño gubernamental en relación con estándares internacionales genera una alta sensibilidad en los líderes ante las evaluaciones negativas, por el temor a la erosión de la confianza y la legitimidad. Inversamente, las calificaciones positivas pueden fortalecer la imagen de gobiernos con legitimidad interna precaria. Esta sensibilidad reputacional se conecta con la tercera fuente de poder identificada por Kelley & Simmons (2020): la capacidad de los IGD para emitir juicios y generar comparaciones, suscitando preocupaciones sobre el estatus y la competencia entre países. Este poder se ejerce mediante la presión de la información comparativa facilitada por la

conmensuración (Broome & Quirk, 2015), que simplifica la complejidad global y permite la creación de jerarquías. Esta capacidad no solo evalúa, sino que también establece identidades reputacionales a través de los "juicios simbólicos" (Broome & Quirk, 2015). El mecanismo subyacente a esta generación de juicio y comparación es, nuevamente, la conmensuración, que posibilita la clasificación jerárquica. La reificación (Broome & Quirk, 2015) establece los criterios normativos implícitos en estos juicios, mientras que la simplificación (Broome & Quirk, 2015) influye en el foco de la evaluación reputacional al destacar selectivamente ciertos aspectos del desempeño.

La sensibilidad de los estados a la crítica externa y a la exposición pública dentro de la comunidad internacional, como bien señala Kelley (2017), actúa como un poderoso amplificador de la influencia de los IGD. Esta sensibilidad se traduce en una preocupación activa por la reputación, tal como lo identifican Kelley & Simmons (2020) como la tercera fuente de poder de estos índices. Las evaluaciones negativas pueden acarrear consecuencias significativas para la imagen internacional de un estado, afectando su capacidad para establecer relaciones diplomáticas sólidas, atraer inversión extranjera, participar en foros multilaterales y, en última instancia, proyectar poder e influencia a nivel global. Por ejemplo, un país con una baja calificación en un índice de corrupción podría enfrentar reticencia por parte de inversores extranjeros, ser objeto de escrutinio por organizaciones internacionales y ver erosionada su legitimidad moral en el escenario mundial.

La capacidad de los IGD para emitir juicios y generar comparaciones, facilitada por la conmensuración (Broome & Quirk, 2015), es el mecanismo central a través del cual se activan estas preocupaciones reputacionales. Al presentar el desempeño de los estados en una escala numérica comparable, los IGD exponen públicamente las fortalezas y debilidades relativas de cada nación. Esta transparencia informativa crea una presión

constante sobre los líderes para mejorar sus calificaciones y evitar el estigma asociado con los puestos inferiores en los rankings. La lógica de la competencia internacional se intensifica a través de estos juicios comparativos, donde el estatus y la reputación se convierten en activos valiosos a proteger y mejorar.

Además, la “diplomacia por tarjetas” se caracteriza por una lógica de monitoreo continuo que Kelley (2017) denomina “itinerancia”. Esta dimensión temporal implica que las evaluaciones no son eventos puntuales, sino secuencias reiteradas que miden el desempeño a lo largo del tiempo. Esta periodicidad introduce una presión sostenida sobre los gobiernos, que no solo deben alcanzar buenas calificaciones, sino mantenerlas. Kelley & Simmons (2020) muestran cómo esta reiteración amplifica el potencial movilizador de los IGD al ser utilizados por audiencias domésticas para presionar por reformas, ya sea a través de la protesta, el voto o el debate público.

Sin embargo, el efecto de los IGD no es uniforme: la sensibilidad a sus evaluaciones varía según el régimen político y la capacidad de respuesta institucional. En sistemas democráticos, las malas calificaciones pueden traducirse en incentivos electorales o demandas públicas por mayor transparencia. En contextos autoritarios, en cambio, las respuestas pueden incluir la desacreditación de los índices o la manipulación de la información, más que la implementación de reformas sustantivas. Esta heterogeneidad refuerza la idea de que los IGD no solo producen efectos directos, sino que generan un campo de disputa política sobre su legitimidad, metodología y sentido normativo (Kelley, 2017; Kelley & Simmons, 2020; Broome & Quirk, 2015). La evidencia empírica refuerza esta idea, como lo demuestra el trabajo de Koliev, Sommerer, & Tallberg (2020), quienes muestran cómo los informes de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) ejercen presión sobre los estados al exponer públicamente sus violaciones de normas. Según los autores, esta exposición puede generar vergüenza y

motivar a los países a modificar su comportamiento, como ocurrió en Grecia, que reformó su legislación laboral tras las observaciones de la OIT. Sin embargo, también subrayan que la efectividad de esta presión reputacional varía considerablemente según el contexto, lo que confirma la idea de Kelley (2017) sobre la "sensibilidad" de los estados a estos mecanismos. El caso de Azerbaiyán, por ejemplo, ilustra cómo un régimen autoritario puede ignorar repetidamente las críticas sin enfrentar consecuencias significativas. Este fenómeno resalta la importancia de factores como el tipo de régimen político, la dependencia económica y la fortaleza de la sociedad civil, los cuales influyen decisivamente en la respuesta de los estados a los mecanismos de vergüenza y motivación (Koliev, Sommerer, & Tallberg, 2020).

Para recapitular, Kelley (2017), Kelley & Simmons (2020) y Broome & Quirk coinciden con Cooley (2015) y Bhuta, Malito & Umbach en la identificación de los IGD como herramientas de gobernanza transnacional. Kelley & Simmons (2020) argumentan que al establecer estándares normativos y facilitar la comparación, los IGD influyen en las políticas públicas y el comportamiento de los estados a nivel global, actuando como mecanismos de presión social. Broome & Quirk (2015) complementan esta visión al mostrar cómo los procesos de conmensuración y reificación contribuyen a la creación y difusión de normas de referencia a nivel internacional. Al traducir valores normativos en métricas comparables, los IGD no solo reflejan estándares preexistentes, sino que activamente participan en su consolidación y difusión, influyendo en la forma en que los estados se entienden a sí mismos y a sus pares en el sistema internacional. La constante reproducción de esta información comparativa en los medios y en los foros internacionales refuerza su poder como instrumentos de gobernanza indirecta y a distancia (Kelley, 2017; Kelley & Simmons, 2020; Broome & Quirk, 2015).

En conjunto, estos enfoques permiten comprender cómo los IGD no solo miden desempeño, sino que también producen efectos reputacionales. En suma, las funciones atribuidas a los IGD por Bhuta, Malito & Umbach (2017) y Cooley (2015) encuentran eco en el análisis de Kelley (2017), Kelley & Simmons (2020) y Broome & Quirk (2015). A través de mecanismos de comparación pública, framing normativo y generación de juicios simbólicos, los IGD configuran dinámicas de poder que afectan tanto el comportamiento como la reputación y el estatus de los Estados

En línea con la hipótesis central de esta tesis, el desplazamiento del ejercicio del poder en las relaciones internacionales desde los recursos materiales hacia el control y circulación de información es una ventana de oportunidad para los países pequeños y de menores ingresos. Los IGD ofrecen una vía alternativa para ganar legitimidad y fortalecer su posición global, convirtiéndose en recursos estratégicos para la proyección de buena gobernanza y competencia en el escenario internacional. La siguiente sección analiza en profundidad el rol de los IGD como distribuidores de estatus y reputación.

Sección 4.2: Los IGD como estructuras jerárquicas

Esta sección profundiza la dimensión jerárquica y distributiva de los IGD, entendiéndolos como bienes normativos que otorgan estatus y estima a quienes se ajustan a sus estándares. Se presentan los aportes de Rumelili & Towns (2017, 2020, 2022), quienes destacan el carácter normativo de los indicadores, su rol en la configuración de relaciones de superioridad e inferioridad entre estados y las distintas estrategias que adoptan los estados en la búsqueda de estatus. Estas estrategias dan el marco para la posterior codificación del uso de los IGD como formas de aprobación, crítica o denuncia. Esta sección es clave para vincular la presión simbólica ejercida por los IGD con las posibles respuestas discursivas analizadas empíricamente en esta tesis.

A partir de los aportes de Towns (2012) se muestra que las normas internacionales no solo indican lo correcto, sino que también establecen jerarquías sociales. Se convierten en marcadores estables de estatus moral, entendido como la superioridad reconocida en función del cumplimiento normativo. Para ella, el estatus no es un atributo fijo, sino una relación jerárquica que se reproduce a través de mecanismos normativos como los IGD. Su trabajo es fundamental para comprender cómo los estados utilizan el cumplimiento normativo como vía de posicionamiento en el orden internacional (Towns, 2012).

En trabajos posteriores junto a Rumelili (2017), destacan la centralidad de las jerarquías en la presión social que generan las normas. Tal como señalan los autores: “Es a través de la jerarquía internacional (el posicionamiento de los estados en superiores o inferiores) como se ejerce la presión social y se empuja a los estados a la acción” (Towns & Rumelili, 2017; pág. 3). Desde esta perspectiva, las normas no solo imponen expectativas de comportamiento, establecen además relaciones jerárquicas que condicionan la forma y la intensidad de la presión social (Towns & Rumelili, 2017).

Los autores sostienen que los IGD en su conjunto constituyen un orden jerárquico heterárquico, en el que los estados son evaluados y posicionados simultáneamente en múltiples dimensiones (como educación, competitividad o derechos humanos). Cada índice construye una jerarquía simple en un área específica, pero el conjunto de IGD genera una estructura compleja de estratificación, donde los estados pueden ocupar posiciones altas en algunos dominios y bajas en otros, provocando ambigüedad en su estatus general (Rumelili & Towns, 2020, 2022).

Además, destacan que los IGD construyen un sistema de estratificación normativa predominantemente relativa. Mientras que algunos rankings adoptan sistemas absolutos, estableciendo estándares fijos que todos los estados podrían, en teoría, alcanzar (como las categorías de "Libre", "Parcialmente Libre" y "No Libre" de Freedom House), la mayoría

de los IGD utilizan sistemas relativos, en los que los estados son ordenados de mejor a peor desempeño sin referencia a un estándar fijo. En este tipo de rankings, no es posible que todos los estados alcancen las posiciones más altas, ya que la clasificación depende del rendimiento comparativo entre ellos. La preeminencia de rankings relativos convierte así a la competencia de suma cero en un rasgo estructural del sistema de IGD (Rumelili & Towns, 2020, 2021).

Dos ejemplos permiten ilustrar esta distinción. El Índice de Competitividad Global (ICG) organiza a los países exclusivamente en términos relativos: define una economía "competitiva" como aquella que supera a otras en diversos indicadores, de modo que el estatus competitivo es necesariamente excluyente. Ser considerado competitivo implica desplazar a otros actores, reforzando la lógica de competencia inherente a las normas relativas. En contraste, el Índice de Desarrollo Humano (IDH) adopta un enfoque más absoluto, clasificando a los países en categorías de desarrollo alto, medio o bajo, en función de umbrales predefinidos que, en principio, todos podrían alcanzar. Sin embargo, incluso en índices basados en estándares absolutos, persiste una dinámica competitiva: los países son igualmente ranqueados dentro y entre categorías y reciben posiciones numéricas específicas, mientras que la atención pública y mediática suele centrarse en los cambios de posición más que en la mejora sustantiva de los puntajes. Así, aún en rankings diseñados para fomentar mejoras individuales, opera una lógica de competencia relativa que alimenta la estratificación jerárquica entre los Estados (Rumelili & Towns, 2020, 2022).

Otra distinción que hacen es entre homogeneizantes o heterogeneizantes según el modo en que ordenan a los estados. Los IGD homogeneizantes tienden a agrupar a los países bajo una identidad común, lo que puede ofrecer una forma de validación simbólica incluso para los estados peor posicionados. Por el contrario, los IGD heterogeneizantes

refuerzan dinámicas de inclusión y exclusión al diferenciar explícitamente entre tipos de actores y generan presiones más estigmatizantes, en especial para aquellos ubicados en categorías negativas o menos prestigiosas. Un caso claro de este tipo son las *watchlists* que categorizan a los estados como "patrocinadores del terrorismo" o "paraísos fiscales", en las cuales se establece una clara distinción entre países "buenos" y "malos" según criterios internacionales (Rumelili & Towns, 2017, 2020, 2022).

Esta jerarquización se conecta con otro concepto, el de bienes normativos. Los autores plantean que, a medida que ciertas normas se estabilizan y se vuelven ampliamente compartidas, los IGD las transforman en bienes normativos tangibles: rankings, puntajes y posiciones que funcionan como activos sociales. A través de estos bienes, que los estados buscan no solo cumplir normas, sino también acumular prestigio, autoridad y reconocimiento internacional. Así, los IGD estructuran una ecología de bienes normativos que regula la competencia por el estatus en el orden internacional (Rumelili & Towns, 2020, 2022).

Por tanto, los IGD se han convertido en herramientas clave en la competencia de los estados por obtener estatus moral en el sistema internacional. El estatus moral es una "posición socialmente reconocida de superioridad moral respecto a otros actores, obtenida a través de criterios normativos compartidos" (Rumelili & Towns, 2022; pág. 157.). Este estatus no solo es una fuente de poder, sino también de autoestima para los estados, que al obtener un alto estatus moral, pueden influir en las agendas políticas internacionales sobre cuestiones normativas y destacarse como "buenos estados". Esto es especialmente clave para los estados pequeños, que, al carecer de otras formas de poder, encuentran en el estatus moral un activo estratégico (Wohlforth, de Carvalho, Leira, & Neumann, 2018; Rumelili & Towns, 2020, 2022).

Esta clasificación pública, basada en el grado de conformidad normativa, distribuye valor social y condiciona el lugar de los estados en la jerarquía internacional (Rumelili & Towns, 2020, 2022). De este modo, los IGD e inducen reacciones emocionales intensas en los estados. Las posiciones altas en estos rankings generan orgullo y refuerzan la autoestima, otorgando autoridad moral y facilitando el acceso a cooperación internacional, inversiones y capital humano, lo que mejora la capacidad de los estados para influir en las agendas internacionales (Adler-Nissen, 2014; Rumelili & Towns, 2020, 2022). Una alta clasificación permite que los estados se posicionen con mayor confianza en el escenario global. Los estados, por tanto, están profundamente interesados no solo en mejorar su estatus social, sino también en mantener el estatus que ya ocupan (Rumelili & Towns, 2020, 2022).

En contraste, los estados en posiciones desfavorables experimentan vergüenza y estigmatización debido a la discrepancia entre sus acciones y los compromisos normativos internacionales, lo que los presenta como transgresores o de bajo rendimiento (Finnemore y Sikkink, 1998). Además, los estados con bajo desempeño enfrentan la presión de justificar sus acciones tanto ante la comunidad internacional como ante sus propias sociedades. Un mal desempeño puede resultar en presión nacional, internacional e incluso exclusión, lo que socava la autoestima de los países (Adler-Nissen, 2014; Rumelili & Towns, 2020). Estos inducen respuestas estratégicas, ya que los estados buscan recuperar o mejorar su estatus en la jerarquía internacional. Cuando perciben o anticipan una caída en su estatus, pueden experimentar ansiedad por el estatus, lo que los lleva a tomar decisiones y adoptar estrategias para restaurar su imagen en el sistema internacional (Onea, 2014; Rumelili & Towns, 2020, 2022).

Las emociones generadas por los IGD son fundamentales, ya que influyen en cómo los estados perciben su posición en el sistema internacional y guían sus decisiones

estratégicas para modificarla. Los estados no permanecen pasivos ante las jerarquías generadas por los IGD: actúan para mejorar su estatus, ya sea adaptándose a los estándares, disputándolos o incluso rechazándolos. Así, los IGD se convierten en un campo de competencia por el estatus, donde los estados no solo buscan mejorar su desempeño para alcanzar mejores posiciones, sino que también compiten por influir en los estándares que definen su imagen y prestigio internacional (Kelley & Simmons, 2020, Rumelili & Towns, 2017, 2020).

Además de buscar mayor estatus moral como una vía para obtener poder e influencia, las respuestas de los estados se ven activadas por las reacciones emocionales, tal como se señaló previamente con los aportes de Kelley & Simmons (2020). La visibilidad de los rankings puede afectar tanto a nivel de las élites políticas y burocráticas como en la sociedad en general, dependiendo de la visibilidad del índice y su legitimidad. (Kelley & Simmons, 2020, Rumelili & Towns, 2017, 2020).

En esta misma línea, Wohlforth, de Carvalho, Leira, & Neumann (2018) vinculan la jerarquía normativa con la estructura del orden internacional, mostrando que el estatus funciona como recurso estratégico. En su enfoque, los IGD configuran un orden global donde el estatus moral se convierte en un bien rival, lo que implica que el ascenso de unos puede percibirse como pérdida de estatus para otros, generando tensiones y competencia (Wohlforth, de Carvalho, Leira, & Neumann, 2018; Rumelili & Towns, 2020, 2022). Por tanto, los estados no son actores pasivos, sino que despliegan acciones deliberadas para influir en su posicionamiento, e incluso en la definición de los propios estándares de evaluación. En este sentido, el aporte de Carvalho y Neumann (2014) es clave al destacar que la ansiedad por el estatus impulsa a los estados a competir tanto por el cumplimiento como por el control simbólico del sistema normativo (de Carvalho & Neumann, 2014).

Como consecuencia, los estados también responden de forma variada según la posición y el tipo de jerarquía en el cual sean establecidos (Towns & Rumelili, 2017, 2020, 2022). Tal como ha señalado la literatura, esta presión varía según la posición jerárquica: quienes ocupan lugares intermedios o altos tienden a reaccionar de forma distinta que aquellos en posiciones más bajas, lo cual puede traducirse en distintas estrategias de alineamiento o resistencia (Towns, 2012; Towns & Rumelili, 2017).

Rumelili & Towns (2017, 2020, 2022) identifican cinco estrategias que los estados pueden desplegar en su búsqueda de estatus moral, dependiendo de las condiciones estructurales del sistema de IGD: su nivel de movilidad (es decir, cuán posible es ascender en los rankings) y su ambigüedad (la claridad o disputa en torno a los criterios de evaluación) (Rumelili & Towns, 2017, 2020, 2022).

En contextos de alta movilidad, la adopción de las reglas del juego (Estrategia 1) se manifiesta en la implementación de reformas para ascender en las clasificaciones. Un caso ilustrativo es Georgia, cuyo gobierno, tras la Revolución de las Rosas, emprendió reformas significativas que le permitieron mejorar su posición en el *Ease of Doing Business* del Banco Mundial (Schueth, 2017). No obstante, cuando la movilidad se combina con ambigüedad en la interpretación de los IGD, algunos estados recurren a la selectividad estratégica (Estrategia 2). Esta táctica implica focalizar la atención en los índices donde el desempeño es favorable, mientras se minimiza o ignora aquellos en los que la posición es menos ventajosa. Hungría ejemplifica esta estrategia al criticar públicamente rankings como los de Freedom House, donde su calificación es cuestionada, al tiempo que promueve activamente su favorable ubicación en el Índice Global de Centros Financieros o el Ranking Mundial de Competitividad (Rumelili & Towns, 2017, 2020, 2022).

En contraste, en sistemas de baja movilidad donde los estados perciben un “techo de cristal”, la reacción tiende a ser distinta. Por un lado, pueden reorientar la atención hacia aquellos índices en los que ya se exhibe un desempeño sobresaliente (Estrategia 3). Ruanda, a pesar de su condición de país de bajos ingresos, destaca notablemente en el Índice Global de Brecha de Género debido a su fuerte compromiso gubernamental con la igualdad, evidenciado en la alta participación femenina en la fuerza laboral y las políticas de cuotas parlamentarias. Este éxito en un ámbito específico se convierte en un punto focal para la construcción de su imagen internacional. Por otro lado, pueden optar por la creación de indicadores alternativos que reflejen atributos particulares y favorezcan su posición relativa (Estrategia 4). Maldivas ilustra esta estrategia al promover activamente la modificación de los índices de vulnerabilidad climática para que incorporen de manera más precisa sus condiciones específicas, buscando así fortalecer su posicionamiento en el sistema internacional sin confrontar directamente las jerarquías normativas preexistentes (Malatesta & Schmidt di Friedberg, 2017). Estas estrategias buscan disputar los términos de la jerarquía sin confrontar directamente el orden normativo dominante.

Finalmente, cuando la privación de estatus se torna persistente y se percibe como estructuralmente insuperable, algunos estados pueden optar por el rechazo sistémico de los IGD (Estrategia 5). Esta estrategia de desafío normativo se manifiesta a través de la defensa de normas alternativas y la construcción de una identidad moral positiva al margen de los parámetros establecidos. En este sentido, la reacción de funcionarios chinos en 2014, quienes desestimaron públicamente la validez del Índice de Percepción de la Corrupción de Transparencia Internacional tras el deterioro de su posición, argumentando inconsistencias metodológicas, ejemplifica este rechazo. Esta forma de resistencia puede erigirse como una fuente de orgullo y distinción alternativa, buscando resignificar la posición del estado en el sistema internacional (Rumelili & Towns, 2017, 2020, 2022).

En síntesis, los IGD funcionan como herramientas poderosas que estructuran jerarquías sociales al establecer estándares públicos de comportamiento. Al distribuir estima, estatus o estigmatización, refuerzan relaciones de poder en el sistema internacional y condicionan las estrategias de posicionamiento de los estados, especialmente de aquellos con menor poder material. Algunos se adaptan, otros disputan los estándares, y otros aún los rechazan. Aunque no todos los países otorgan la misma relevancia al estatus moral o a sus posiciones en las jerarquías de los IGD, cada vez resulta más difícil para los estados reclamar un alto estatus moral sin referirse a alguna clasificación o ranking de estos índices. En todos los casos, los IGD operan como tecnologías de poder simbólico que estructuran jerarquías globales y canalizan la competencia por el reconocimiento.

Sección 4.3: Los IGD como herramientas estratégicas para el posicionamiento internacional de los estados pequeños

Esta última sección del marco teórico se enfoca en el caso específico de los estados pequeños y en cómo estos actores, al enfrentarse a limitaciones materiales, buscan posicionarse internacionalmente a través del uso estratégico de los IGD. Para ello, se parte de una revisión conceptual del término "estado pequeño" y se profundiza en la relación entre estatus, reputación y el uso de indicadores globales como mecanismos de posicionamiento simbólico.

Las definiciones de "estado pequeño" han sido abordadas desde distintos marcos, reflejando la compleja interacción entre factores objetivos y subjetivos. Una de las propuestas más influyentes proviene de Keohane (1969), quien adopta un enfoque perceptual: los estados pequeños son aquellos cuyos líderes consideran que no pueden, actuando solos o en pequeños grupos, influir significativamente en el sistema internacional

(Keohane, 1969). Otros autores como Archer & Nugent (2006) han argumentado que la clasificación debe contemplar un enfoque mixto incluyendo tanto atributos cuantificables como las percepciones externas e internas sobre las capacidades estatales (Archer & Nugent, 2006).

La perspectiva relacional ha enriquecido este debate al destacar que la "pequeñez" de un estado no depende de su poder absoluto, sino de su capacidad para ejercerlo en contextos específicos. Desde esta lógica, Mouritzen & Wivel (2005) argumentan que un estado es pequeño si no puede alterar las configuraciones fundamentales de poder o las estructuras institucionales que lo rodean, independientemente de su tamaño relativo en una relación dada. Esta mirada relacional permite capturar la variabilidad del poder de los estados pequeños según los marcos en los que actúan, y resulta especialmente relevante para analizar cómo estos actores buscan incidir en la política global mediante recursos simbólicos o normativos, como los IGD (Mouritzen & Wivel; 2005; Thorhallsson & Wivel, 2006).

Sobre esta base conceptual, esta tesis identifica como estados pequeños a aquellos con bajos niveles de población, ingreso y desarrollo humano. Si bien esta identificación se fundamenta en un enfoque tradicional del poder, también reconoce una dimensión subjetiva importante: estos países son principalmente receptores y actores evaluados por los IGD, más que creadores o evaluadores de estos instrumentos.

En este contexto, los IGD se presentan como herramientas particularmente valiosas para los estados pequeños. Les permiten proyectar buena gobernanza, obtener legitimidad simbólica y disputar posiciones de reconocimiento dentro de jerarquías globales sin necesidad de recurrir a recursos tradicionales de poder. Su utilidad radica en que proporcionan visibilidad internacional, ordenan el comportamiento esperado y establecen marcos de comparación simbólicamente potentes. De esta manera, los IGD

habilitan formas alternativas de influencia para actores que no cuentan con capacidad material para incidir directamente en la arquitectura del sistema internacional.

Según Carvalho & Neumann (2014), los estados pequeños experimentan una mayor inseguridad de estatus en comparación con las grandes potencias, lo que los lleva a desplegar acciones específicas orientadas al reconocimiento. En lugar de competir directamente con los grandes poderes, estos estados procuran ser reconocidos como "buenos estados", destacándose por su comportamiento ejemplar, mediación en conflictos o liderazgo en nichos como medidas de apertura económica, cuestiones de género y el cambio climático entre otras. Esta forma de posicionamiento simbólico les permite contrarrestar sus limitaciones materiales mediante un uso eficaz de recursos diplomáticos, morales o normativos.

De manera complementaria, Rumelili & Towns (2020, 2022) coinciden en que estos actores dependen en mayor medida de recursos simbólicos, como la reputación o el estatus, para obtener reconocimiento y proyectar influencia. En este marco, los IGD se convierten en instrumentos privilegiados para construir una imagen de estabilidad, modernización o compromiso con estándares globales. Su apropiación discursiva (en discursos, políticas públicas o comunicación internacional) permite a los estados pequeños proyectar una identidad positiva y acceder a beneficios simbólicos y materiales.

Esta estrategia de uso puede manifestarse en distintas formas. Primero, a través de la integración del lenguaje y las métricas de los IGD en la retórica política y en los planes de gobierno. Segundo, mediante la promoción activa de resultados positivos en estos índices como prueba de legitimidad y progreso. Y tercero, alineando las políticas públicas con los estándares promovidos por los IGD, lo cual funciona como una señal de cumplimiento normativo y responsabilidad internacional.

Como señalan Dafoe, Renshon & Huth (2004), el estatus no solo ordena jerárquicamente a los estados, sino que también define su identidad frente a terceros. Para los estados pequeños, obtener reconocimiento como eficientes, cooperativos o responsables implica no solo pertenecer al sistema internacional, sino ser aceptados como miembros respetables y con voz legítima en él (Dafoe, Renshon & Huth, 2004).

La posibilidad de acceder a beneficios concretos refuerza el atractivo de los IGD para estos actores. Como muestra Kelley (2017), un buen posicionamiento en los índices puede traducirse en financiamiento, respaldo diplomático e influencia normativa. En contextos de alta dependencia internacional y sensibilidad, estos efectos reputacionales pueden tener un impacto material significativo.

No obstante, aceptar los marcos normativos de los IGD también implica aceptar jerarquías, valores dominantes y estructuras de evaluación que pueden reforzar dinámicas de subordinación. Esta ambivalencia ha sido señalada por Broome & Quirk (2015) y Rumelili & Towns (2020), quienes advierten que los IGD pueden funcionar como tecnologías de gobernanza que estructuran incentivos, pero también limitan márgenes de acción.

En respuesta, los estados pequeños despliegan distintas estrategias discursivas frente a los IGD. Como se detalló previamente, la tipología de Rumelili & Towns (2017, 2020, 2022) incluye cinco estrategias que van desde la aprobación y cumplimiento, hasta la crítica constructiva, la selectividad estratégica y la denuncia abierta. Estas estrategias responden a cómo los estados perciben el grado de movilidad del sistema (si es posible mejorar el posicionamiento) y su nivel de ambigüedad (si los estándares son claros o disputados).

Además, como advierte Cooley (2015), una mala calificación en los IGD puede tener consecuencias materiales: pérdida de financiamiento, sanciones diplomáticas o

aislamiento internacional. Por tanto, el uso estratégico de estos instrumentos no solo se basa en aspiraciones simbólicas, sino también en cálculos racionales sobre costos y beneficios reales.

En definitiva, los IGD ofrecen a los estados pequeños un canal para intervenir simbólicamente en la política internacional, mejorar su posicionamiento y redefinir su identidad externa. Pero esta estrategia también conlleva riesgos: aceptar los términos de evaluación implica aceptar jerarquías y normas impuestas, que pueden limitar su autonomía. Como concluyen Rumelili & Towns (2020, 2021), el estatus no solo se distribuye: también se disputa. Y los IGD son, en este juego, una de las arenas clave donde se libra esa disputa.

En conjunto, este marco teórico permite comprender cómo los IGD, lejos de ser instrumentos neutrales de medición, operan como tecnologías de poder simbólico que estructuran jerarquías internacionales y moldean el comportamiento estatal. Conceptos como estatus, reputación y vergüenza pública revelan la dimensión social y performativa del uso de indicadores globales, especialmente en contextos donde el reconocimiento externo constituye un recurso valioso. Para los estados pequeños y con menores capacidades materiales, los IGD ofrecen una vía estratégica para adquirir visibilidad, legitimidad y estima internacional. Al situarse favorablemente en estos rankings, estos países pueden compensar su falta de poder duro mediante el despliegue de capital simbólico, configurando así una forma alternativa de influencia en la diplomacia global. Desde esta perspectiva, el uso discursivo de los IGD en foros multilaterales como la Asamblea General de la ONU puede entenderse como una táctica deliberada de posicionamiento y validación ante la comunidad internacional.

En este sentido, el marco teórico desarrollado no solo permite identificar las funciones normativas y jerárquicas de los IGD, sino que también ofrece una base

explicativa para las hipótesis empíricas que orientan este trabajo. Si los IGD distribuyen estatus y visibilidad, y si los estados compiten por reconocimiento en un entorno internacional asimétrico, entonces es esperable que aquellos con menor poder estructural (países con baja población, menor ingreso y niveles más bajos de desarrollo humano) recurran con mayor frecuencia a estas herramientas para construir legitimidad y proyectar buen desempeño. Asimismo, dado que los regímenes democráticos dependen más del apoyo ciudadano y del reconocimiento internacional para sostener su legitimidad, podrían estar también más inclinados a apropiarse discursivamente de estos indicadores como muestra de alineamiento normativo. Desde esta perspectiva, las hipótesis que guían este trabajo parten del supuesto de que el uso de los IGD en los discursos no es aleatorio, sino que responde a estrategias diferenciadas de posicionamiento internacional.

En este contexto, la pregunta central de esta investigación se enfoca en evaluar si los IGD son utilizados como mecanismos para mejorar el posicionamiento internacional y la reputación de los estados, particularmente de los países pequeños y de menores recursos. La hipótesis general sostiene que los países más pequeños mencionan los IGD con mayor frecuencia en sus discursos, empleándolos como una estrategia para proyectarse como actores responsables y bien gobernados.

Las hipótesis específicas derivan de este supuesto:

Hipótesis 1: Los países con menor población, menor nivel de ingreso y desarrollo humano, y con regímenes democráticos tienden a referirse más frecuentemente a los IGD como una estrategia para demostrar avances, atraer apoyo internacional y fortalecer su imagen global.

Hipótesis 2: Los países mencionan los IGD para mostrarse como actores responsables con buen desempeño y consolidar su reputación ante la comunidad internacional.

5. Diseño de investigación

Para analizar el uso de los IGD como herramienta de posicionamiento internacional y construcción de reputación por parte de los estados, este trabajo se concentra en las referencias públicas a los IGD por parte de líderes de los países. Particularmente, me enfoqué en los discursos pronunciados por los jefes de estado durante las sesiones inaugurales de la Asamblea General de las Naciones Unidas (AGNU).

Elegí investigar cómo los países utilizan los IGD en este foro internacional por varias razones fundamentales para el enfoque de esta investigación. En primer lugar, estas sesiones constituyen un espacio privilegiado de visibilidad internacional, donde los jefes de estado y de gobierno aprovechan para proyectar sus prioridades, logros y posicionamientos ante el mundo. Es un momento en el que cada líder busca intencionalmente construir, reforzar o modificar su imagen global o reputación, lo que convierte a estos discursos en una fuente valiosa para observar cómo se utilizan los IGD de forma estratégica. Además, se trata de intervenciones que también son consumidas por audiencias internas, lo que les confiere una doble función comunicativa: legitimar hacia afuera, pero también hacia adentro. En segundo lugar, la AGNU es un foro inclusivo e institucionalizado, donde todos los estados miembros (independientemente de su tamaño, poder o nivel de desarrollo) tienen garantizada la posibilidad de intervenir. Esto resulta especialmente relevante para esta tesis, que se interesa por las estrategias de posicionamiento de países pequeños o con menores recursos. A su vez, la institucionalización del foro y su carácter anual permiten asegurar una cobertura completa y sistemática: se cuenta con discursos de todos los países para los años seleccionados, lo cual garantiza que no se pierde información relevante y que el análisis puede realizarse sobre un universo exhaustivo. Por último, desde una perspectiva práctica, las transcripciones de estas intervenciones están disponibles en acceso abierto y organizadas

de forma clara por la propia ONU, lo que facilitó su recolección, codificación y análisis comparado con altos estándares de rigurosidad metodológica.

La técnica principal de recolección de datos utilizada fue el análisis de archivos, a partir de la revisión de las transcripciones oficiales de los discursos de los 193 países miembros de la ONU en las sesiones de apertura de la AGNU entre 2011 y 2021. Opté por esta ventana temporal ya que un período de diez años resulta analíticamente adecuado para identificar posibles patrones o cambios en el uso de los IGD a lo largo del tiempo, tanto a nivel agregado como entre distintos tipos de países. Este intervalo permitió además captar variaciones en el contexto internacional y en las estrategias discursivas desplegadas por los estados en distintos momentos.

Para testear las hipótesis de la tesis, construí una base de datos original a partir del análisis de los discursos presidenciales pronunciados en la AGNU durante el período mencionado. La unidad de análisis es el discurso-país-año, lo que me permitió contar con una muestra representativa de las intervenciones en el foro. La base de datos resultante incluye 2.123 observaciones. Sin embargo, debido a la falta de datos en variables como el nivel de ingreso o el índice de desarrollo humano, la muestra final incluye 2.090 casos, excluyendo a Corea del Norte, Mónaco y Somalia.

Además de las transcripciones oficiales de la AGNU, la base se complementó con las series temporales del Banco Mundial para obtener datos de población. La información sobre el nivel de ingreso per cápita y el Índice de Desarrollo Humano (IDH) se extrajo de las estadísticas de la Oficina de Desarrollo Humano del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Finalmente, la clasificación de los países según su tipo de régimen político se basó en el dataset de *Bjørnskov–Rode*.

En cuanto al proceso de codificación utilicé métodos mixtos. Para identificar la mención del IGD, opté por una búsqueda de palabras clave en las transcripciones de los

discursos. Para la selección inicial de términos me basé en la literatura especializada, particularmente en el trabajo de Kelley & Simmons (2020), quienes identifican las expresiones más representativas asociadas al uso de estos instrumentos (Kelley & Simmons; 2020). A partir de ello, conformé un listado de palabras clave como “índice”, “índices”, “ranking”, “rankings”, “lista”, “reporte”, “clasificación” y “posición”, que sirvieron como punto de partida para la detección de menciones a IGD. También incluí formas verbales como “ranqueado”, “clasificado”, “ubicado”, ya que muchas menciones a IGD no aparecían bajo un sustantivo específico, sino como parte de construcciones más amplias. Por tanto, mi listado inicial no fue cerrado, sino que fui ampliando los términos de búsqueda a medida que identificaba nuevas formas de aludir a los IGD durante la lectura. Cabe aclarar que no me propuse realizar una lectura exhaustiva de todos los discursos de principio a fin, sino construir una estrategia eficiente para captar las menciones más relevantes a los IGD. Por eso, prioricé una búsqueda de palabras clave, basada en lo que la literatura identifica como las expresiones más comunes para aludir a estos instrumentos. En ese sentido, aunque la estrategia no fue exhaustiva desde un punto de vista textual, sí considero que fue exhaustiva en términos conceptuales, ya que me permitió identificar de manera robusta y consistente las distintas formas en que los IGD aparecen en el lenguaje de los discursos presidenciales.

A medida que avanzaba con el análisis, me di cuenta de que las menciones a los IGD no eran todas iguales. Algunas servían para resaltar logros, otras para marcar problemas, y otras directamente para cuestionar el indicador en sí. Eso me llevó a dar un paso más: además de registrar cuándo se mencionaban, quise entender cómo se los usaba. Por eso incorporé una segunda etapa de codificación, esta vez más interpretativa, realizada manualmente a través de análisis de contenido (Krippendorff, 2018). Fui clasificando las menciones en tres categorías. La primera, aprobación o legitimación,

incluía los casos donde el indicador se usaba como prueba de buen desempeño: líderes que mencionaban con orgullo su lugar en un ranking o el progreso reflejado en un índice. La segunda categoría, crítica constructiva, reunía las menciones donde, si bien se reconocía el valor del indicador, también se hacían propuestas para mejorarlo o se marcaban sus limitaciones. Y la tercera, denuncia, abarcaba aquellas intervenciones donde el indicador era directamente cuestionado: en algunos discursos se reclamaba la exclusión de un país de determinada lista, o se afirmaba que el propio país había sido ubicado erróneamente.

Finalmente, para operacionalizar estas hipótesis y construir los modelos empíricos, definí tanto las variables dependientes como las independientes que guiarán el análisis cuantitativo. Se consideran dos tipos de variables dependientes. La primera es la mención a IGD, una variable dicotómica que toma el valor de 1 si hay al menos una mención en el discurso y 0 si no la hay. La segunda dimensión refiere al tipo de uso de los IGD, que se operacionaliza mediante tres variables dicotómicas (aprobación, crítica constructiva o denuncia), codificadas manualmente a partir de elaboración propia tal como se detalló previamente.

Las principales variables independientes incluyen: el tamaño del país, medido por la población total en escala logarítmica (variable continua); el tipo de régimen político, clasificado como dictadura monárquica, dictadura militar, dictadura civil, democracia mixta, democracia parlamentaria y democracia presidencialista (variable categórica transformada a dummy); y el nivel de desarrollo, medido tanto por el PBI per cápita (variable continua) como por el Índice de Desarrollo Humano (IDH) (variable continua). Incorporé el tamaño poblacional, el PBI per cápita y el Índice de Desarrollo Humano (IDH), ya que estas tres variables funcionan como una aproximación al poder estructural de un estado. Países más pequeños, con menores niveles de ingreso o desarrollo y con

regímenes democráticos, podrían recurrir con mayor frecuencia a los IGD como herramienta de compensación simbólica, buscando visibilizar logros, proyectar responsabilidad institucional o atraer apoyo internacional. Estas condiciones materiales pueden influir tanto en la necesidad de reconocimiento como en la disponibilidad de recursos para seguir, adoptar o cuestionar estos indicadores. Además, incluí la categoría del régimen político para controlar si los sistemas democráticos son más proclives a aceptar, utilizar o ser receptivos a los IGD, en tanto su legitimidad política suele estar más fuertemente ligada al cumplimiento de estándares normativos internacionales y a la visibilidad ante audiencias externas.

Con el objetivo de evaluar empíricamente estas hipótesis, avancé con una estrategia de análisis en dos niveles, combinando herramientas de estadística descriptiva, inferencial y métodos multivariados. La estrategia la fui adaptando al tipo de pregunta que deseaba responder: quién menciona los IGD, y cómo se los menciona.

Finalmente, para identificar qué países mencionan los IGD, incluí a todos los países de la muestra (tanto los que mencionan como los que no), y realicé análisis descriptivos y modelos de regresión logística para evaluar si la probabilidad de mención está asociada con características como el tamaño del país, el nivel de ingreso, el desarrollo humano y el tipo de régimen, tal como sostiene la hipótesis 1.

Para entender cómo se utilizan los IGD, trabajé únicamente con el subconjunto de países que efectivamente mencionan los indicadores. En este grupo, analicé las distintas formas de mención (aprobación, denuncia, crítica constructiva) mediante estadísticas descriptivas. Estas estadísticas permiten explorar si existe una tendencia general a emplear los IGD en términos positivos, lo que contribuiría a confirmar la Hipótesis 2, según la cual los países utilizan estos indicadores para presentarse como actores

responsables y con buen desempeño, reforzando así su reputación ante la comunidad internacional.

De este modo, el trabajo contribuye con evidencia empírica sobre el uso estratégico de los IGD, brindando información sobre qué países los mencionan, cómo lo hacen y con qué objetivos, a partir de una muestra sistemática de discursos diplomáticos en un foro internacional clave.

6. Hallazgos: Las menciones de los Indicadores Globales de Desempeño en AGNU

Este capítulo presenta los hallazgos del análisis cuantitativo sobre el uso de los Indicadores Globales de Desempeño (IGD) en los discursos pronunciados por los estados durante la apertura de la Asamblea General de Naciones Unidas entre 2011 y 2021. Se exploran patrones descriptivos, se contrastan diferencias entre grupos mediante pruebas estadísticas y se desarrollan modelos de regresión logística para identificar los principales factores asociados a la probabilidad de mención de estos indicadores. Asimismo, se analiza si el tipo de régimen político influye en la forma en que los indicadores son mencionados (aprobación, denuncia o crítica).

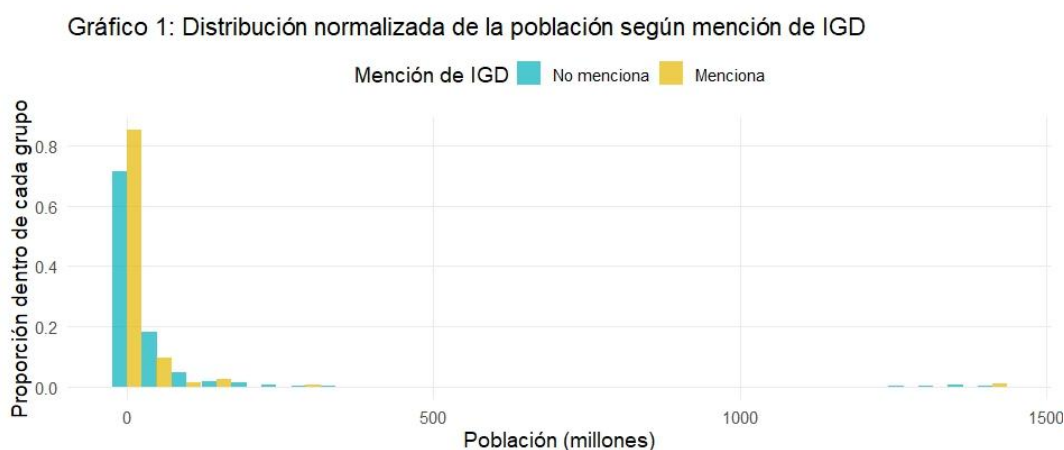
Una primera revisión de los datos revela una notable disparidad en la variable dependiente “menciones”: solo el 10% de los casos incluyen referencias a los IGD, mientras que el 90% no lo hace. Este hallazgo inicial sugiere que las menciones están influenciadas por factores específicos, lo que requiere un análisis más profundo.

Entre los IGD más frecuentemente mencionados por los estados se destacan el Índice Global de Desarrollo Humano del PNUD, la clasificación por nivel de ingresos del Banco Mundial (*Income list classification*) y el *Ease of Doing Business Index*. Estos indicadores tienden a ocupar un lugar central en los discursos, ya sea como evidencia de desempeño positivo o como herramientas para denunciar desigualdades estructurales y

reclamar cooperación internacional. En otros casos, también son objeto de menciones críticas pero constructivas, donde los estados reconocen la legitimidad del indicador, al tiempo que buscan incidir en su reforma o mejorar su metodología.

Asimismo, en las menciones de denuncia, los estados recurren a clasificaciones como la de "paraísos fiscales" (*Tax Havens*) o la lista de países designados como "estados patrocinadores del terrorismo" (*State Sponsors of Terrorism*), con el objetivo de cuestionar los criterios internacionales de legitimidad y señalar asimetrías en la gobernanza global.

Para evaluar en qué medida las distintas variables afectan la probabilidad de mención de los IGD, se elaboraron visualizaciones bivariadas: histogramas de las variables independientes continuas (Gráficos 1, 2 y 3) y un gráfico de barras para la variable categórica (Gráfico 4). Los gráficos fueron normalizados para facilitar la comparación, considerando las diferencias de tamaño entre los grupos.



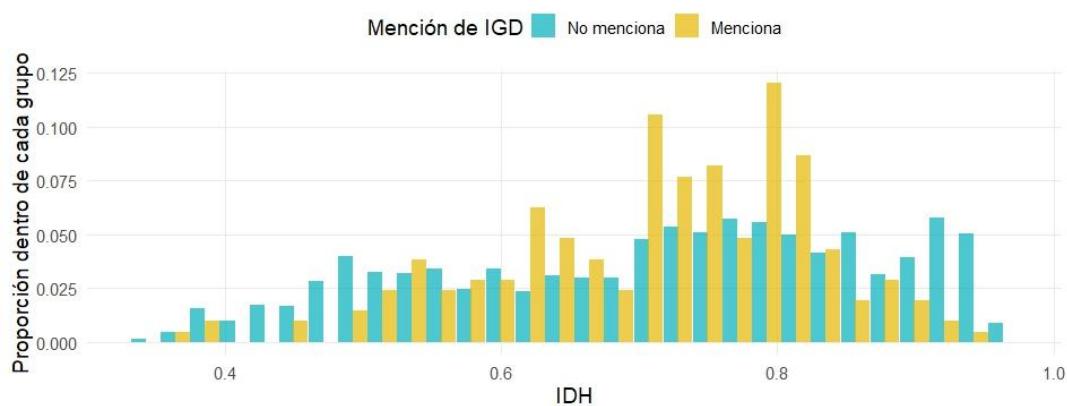
Fuente: Elaboración propia a partir de dataset construido.

Gráfico 2: Distribución normalizada del nivel de ingreso según mención de IGD



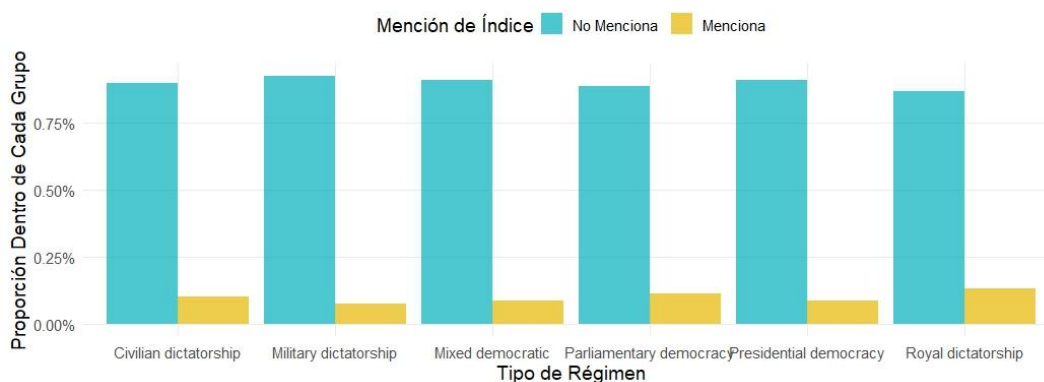
Fuente: Elaboración propia a partir de dataset construido.

Gráfico 3: Distribución normalizada del nivel de desarrollo según mención de IGD



Fuente: Elaboración propia a partir de dataset construido.

Gráfico 4: Distribución Normalizada del Tipo de Régimen Según Mención de Índice



Fuente: Elaboración propia a partir de dataset construido.

Al analizar la frecuencia relativa, se observa que los países con menor población y menor ingreso tienen una mayor proporción de menciones a los IGD. Sin embargo, esta tendencia no se replica en los países con niveles más bajos de desarrollo humano, donde la mayor proporción corresponde a categorías intermedias.

Respecto al régimen político, las dictaduras civiles, militares y parlamentarias presentan proporciones de mención bajas (inferiores al 0.1), mientras que las dictaduras reales y las democracias mixtas muestran proporciones ligeramente superiores, aunque todavía por debajo del 0.15. Esto sugiere que, aunque el régimen político puede estar relacionado con las menciones, los regímenes más democráticos y mixtos parecen tener menor incidencia en comparación con los más autoritarios. Sin embargo, dada la duración de la muestra (11 años), estas diferencias podrían no ser significativas.

Para validar estos resultados, se realizaron pruebas t de Welch y modelos de regresión. El test de Welch, una variante robusta del test t de Student que no requiere homogeneidad de varianzas, se aplicó a las variables independientes continuas. Los resultados no arrojaron diferencias estadísticamente significativas entre los grupos que mencionan o no mencionan los IGD: población ($p = 0.876$), ingreso per cápita ($p = 0.1766$) y desarrollo humano ($p = 0.9688$). Esto indica que estas variables, analizadas de forma aislada, no influyen significativamente en la probabilidad de mención.

En el caso del régimen político (variable categórica), se realizó una prueba de chi-cuadrado para evaluar la asociación entre las categorías del régimen y las menciones. Los resultados tampoco fueron significativos ($p = 0.4106$), lo que sugiere que, de forma directa, las características del régimen político no parecen afectar las menciones.

Para complementar el análisis, se desarrollaron modelos de regresión logística binaria (logit), considerando cuatro configuraciones: un modelo bivariado (población logarítmica), el Modelo 1 (población e ingreso per cápita logarítmico), el Modelo 2

(añadiendo el índice de desarrollo humano, HDI) y el Modelo 3 (incluyendo las categorías de régimen político). Se transformaron las variables de población e ingreso per cápita a escala logarítmica para corregir sesgos en las distribuciones y mejorar la calidad del análisis.

En el modelo bivariado, la población (Población (ln)) muestra una relación negativa y significativa con las menciones ($p < 0.001$), lo que respalda la hipótesis de que los países menos poblados tienen mayor probabilidad de mencionar los IGD. Este patrón se mantiene consistente en todos los modelos ajustados.

Al incluir el ingreso per cápita (PBI per cápita (ln)) en el Modelo 1, se detecta un efecto negativo y significativo ($p < 0.01$), lo que sugiere que los países con menores ingresos tienden a realizar más menciones. Aunque las pruebas *t* no detectaron diferencias significativas, este resultado subraya el papel del ingreso per cápita como predictor relevante. En el Modelo 2, la incorporación del índice de desarrollo humano no muestra significancia, corroborando que este factor no es determinante en las menciones. Por último, el Modelo 3, que añade las categorías de régimen político, tampoco muestra efectos significativos para ninguna categoría, indicando que el tipo de régimen político no influye directamente en las menciones.

El análisis de varianza (ANOVA) entre los modelos confirma que la adición del ingreso per cápita mejora significativamente el ajuste ($p < 0.01$), mientras que las variables de desarrollo humano y régimen político no aportan mejoras significativas. Los criterios de información Akaike (AIC) y Bayesiano (BIC) respaldan que el Modelo 1 (AIC = 1320.75, BIC = 1337.69) proporciona el mejor balance entre ajuste y complejidad. En suma, el Modelo 1 ofrece evidencia empírica sólida de que el tamaño poblacional y el nivel de ingreso per cápita son factores determinantes en la probabilidad de mención de los IGD, en línea con las hipótesis de este trabajo.

Tabla 1: Comparación de los distintos modelos de regresión logística realizados

	Modelo Bivariado	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
(Intercept)	-1.94*** (0.08)	-0.68 (0.45)	-0.45 (0.57)	-0.04 (0.73)
Población (ln)	-0.18*** (0.03)	-0.19*** (0.03)	-0.19*** (0.03)	-0.20*** (0.04)
PBI per cápita (ln)		-0.16** (0.06)	-0.16** (0.06)	-0.17** (0.06)
IDH			-0.33 (0.51)	-0.27 (0.58)
Dictadura civil				-0.19 (0.33)
Dictadura militar				-0.55 (0.41)
Democracia mixta				-0.50 (0.34)
Democracia parlamentaria				-0.48 (0.31)
Democracia presidencialista				-0.43 (0.33)
AIC	1326.09	1320.75	1322.34	1327.82
BIC	1337.38	1337.69	1344.92	1378.62
Log Likelihood	-661.04	-657.38	-657.17	-654.91
Deviance	1322.09	1314.75	1314.34	1309.82
Num. obs.	2090	2090	2090	2090

*** $p < 0.001$; ** $p < 0.01$; * $p < 0.05$

Finalmente, para evaluar la capacidad explicativa de cada modelo, se compararon los valores de los criterios de información Akaike (AIC) y Bayesiano (BIC), así como los resultados de los análisis de devianza. El Modelo 1, que incluye solo la población y el ingreso per cápita, es el que ofrece el mejor ajuste con un AIC de 1320.75 y un BIC de 1337.69. Estos valores sugieren que el Modelo 1 proporciona la mejor relación entre

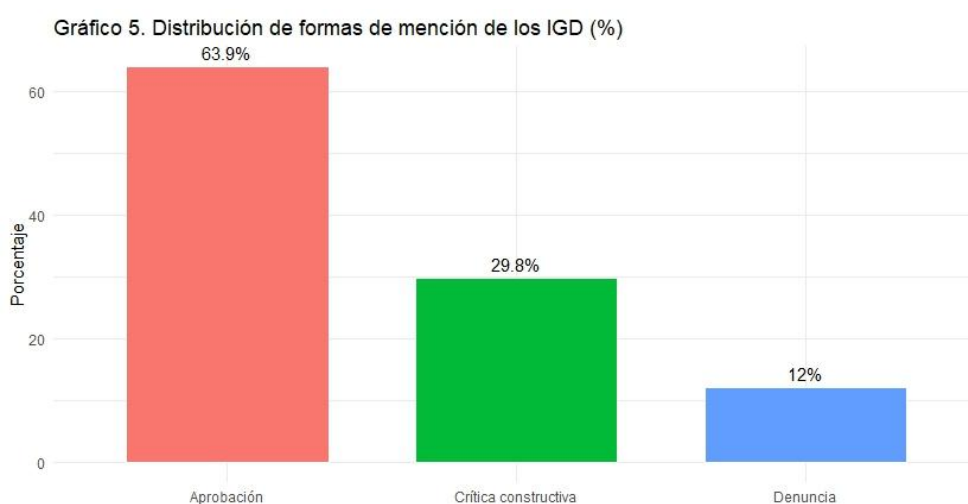
ajuste y complejidad, superando a los modelos más complejos que incluyen el índice de desarrollo humano y las categorías de régimen político. El análisis de devianza también respalda esta conclusión, ya que la adición del PBI per cápita mejora significativamente el ajuste en comparación con el modelo bivariado, pero la incorporación de las otras variables no produce mejoras significativas.

En resumen, aunque las pruebas iniciales no identificaron diferencias significativas en las medias, los modelos de regresión revelan que las menciones a los IGD están asociadas principalmente con factores estructurales como la población y el ingreso per cápita, mientras que el desarrollo humano y el régimen político tienen un impacto más limitado. Estos resultados ofrecen evidencia parcial a favor de la Hipótesis 1, que plantea que los países con menor población, menor nivel de ingreso y desarrollo humano, y con regímenes democráticos tienden a referirse más frecuentemente a los IGD como una estrategia para demostrar avances, atraer apoyo internacional y fortalecer su imagen global.

Más allá de identificar qué países tienden a mencionar los IGD, resulta clave analizar cómo lo hacen. Para entender cómo se utilizan los IGD, se trabaja únicamente con el subconjunto de países que efectivamente los mencionan en sus discursos. En este grupo, se analizan las distintas formas de mención (aprobación, denuncia y crítica constructiva) mediante estadísticas descriptivas. De esta forma se observará si existe una tendencia general a emplear los IGD en términos positivos, lo que contribuiría a confirmar la Hipótesis 2, según la cual los países utilizan estos indicadores para presentarse como actores responsables y con buen desempeño, reforzando así su reputación ante la comunidad internacional.

Para esto, es útil observar la distribución general de las formas de mención. El Gráfico 5 presenta esta distribución, evidenciando que la mayoría de las menciones se

dan en forma de aprobación y evidencia que la mayoría de las referencias a los IGD se realizan en términos de aprobación (64%), aunque las menciones críticas (ya sea de forma constructiva (30%) o en tono de denuncia (12%)) también tienen una presencia significativa. Esta tendencia refuerza la Hipótesis 2, según la cual los países utilizan estos indicadores para presentarse como actores responsables y con buen desempeño, reforzando así su reputación ante la comunidad internacional. No obstante, la presencia significativa de menciones de crítica constructiva y de denuncia son también significativas, lo que revela que los IGD no son aceptados de manera unánime, sino que pueden ser objeto de apropiación selectiva, cuestionamiento metodológico o resistencia discursiva frente a las jerarquías normativas que imponen.



Fuente: Elaboración propia a partir del análisis de discursos en la Asamblea General de la ONU (2011–2021)

7. Conclusiones

Esta tesis partió del interrogante sobre cómo los estados, especialmente aquellos pequeños y con menores recursos materiales, emplean los IGD como herramientas

estratégicas para mejorar su reputación internacional y fortalecer su posicionamiento en el sistema global. A partir de un marco teórico centrado en las nociones de estatus, reputación, los IGD como mecanismos de presión social y jerarquías internacionales, y un análisis empírico de más de 2.000 discursos pronunciados en la Asamblea General de la ONU entre 2011 y 2021, se buscó comprender el uso discursivo de estos indicadores en contextos multilaterales.

Los hallazgos empíricos confirman la hipótesis central del trabajo: los países más pequeños y de menores capacidades estructurales tienden a mencionar con mayor frecuencia los IGD en sus intervenciones ante la comunidad internacional. Estos resultados refuerzan la idea de que los IGD no solo son instrumentos de evaluación externa, sino también recursos simbólicos activamente utilizados por los estados para proyectar legitimidad, alineamiento normativo y compromiso con estándares globales.

Asimismo, se observa que los países presentan una mayor propensión a realizar menciones aprobatorias de los IGD, lo que puede interpretarse como una forma de capitalizar el reconocimiento internacional y validar sus credenciales institucionales frente a audiencias tanto externas como internas. No obstante, las menciones de crítica constructiva y de denuncia son también significativas, lo que revela que los IGD no son aceptados de manera unánime, sino que pueden ser objeto de apropiación selectiva, cuestionamiento metodológico o resistencia discursiva frente a las jerarquías normativas que imponen.

De esta forma, el análisis de un nuevo conjunto de datos sobre menciones públicas a los IGD en discursos presidenciales ante la ONU, a lo largo de más de una década, amplía la comprensión del uso estratégico de estos indicadores como recurso simbólico en contextos multilaterales, y abre nuevas líneas de investigación sobre cómo los estados con menor poder material intentan posicionarse en un sistema internacional jerarquizado.

Estos patrones empíricos se articulan directamente con el marco teórico desarrollado. En primer lugar, los conceptos de estatus y reputación permiten comprender por qué los estados no actúan únicamente por interés material, sino también por el deseo de reconocimiento, estima y pertenencia en la comunidad internacional (Kelley, 2017; Wohlforth, de Carvalho, Leira, & Neumann, 2018; Broome & Quirk, 2015; Towns & Rumelili, 2017, 2020). La mención de IGD en foros multilaterales puede interpretarse como una forma de gestionar esas percepciones externas y disputar simbólicamente un lugar en el orden internacional.

En segundo lugar, el análisis confirma que los IGD operan como estructuras jerárquicas, que no solo informan sobre el desempeño estatal, sino que también distribuyen estatus mediante la comparación pública (Towns & Rumelili, 2020). En este contexto, la frecuencia y orientación de las menciones permite identificar distintas estrategias discursivas de posicionamiento, en línea con la tipología propuesta por la literatura: desde la aprobación y adopción normativa, hasta la crítica selectiva o la denuncia del sistema de evaluación.

Finalmente, los resultados empíricos también dan cuenta del rol particular que los IGD desempeñan para los estados pequeños. Tal como sostiene la literatura (de Carvalho & Neumann, 2014; Kelley & Simmons, 2020; Towns & Rumelili, 2017, 2020, 2021), estos países, al carecer de poder coercitivo, tienden a recurrir con mayor intensidad a recursos simbólicos para proyectar buena gobernanza, atraer cooperación internacional y reforzar su legitimidad doméstica. La inclusión discursiva de IGD en sus intervenciones ante la AGNU aparece, así como una táctica deliberada de gestión reputacional y posicionamiento internacional.

En conjunto, esta tesis contribuye al estudio de la gobernanza global desde una perspectiva relacional, centrada no solo en los efectos de los instrumentos normativos,

sino también en su apropiación estratégica por parte de los estados evaluados. Al visibilizar cómo los países menos poderosos recurrieron al lenguaje de los indicadores para disputar estatus, construir reputación o resistir jerarquías, el trabajo ofrece una mirada más dinámica y compleja sobre los mecanismos de competencia simbólica en el orden internacional contemporáneo.

Futuras investigaciones podrían profundizar esta línea de análisis incorporando variables contextuales (como coyunturas electorales o crisis internas), extendiendo el período de estudio o explorando el uso de IGD en otros espacios multilaterales. Asimismo, sería relevante examinar los efectos concretos que estas estrategias discursivas tienen sobre la reputación internacional y la cooperación recibida, avanzando así en la comprensión del vínculo entre discurso, estatus y política global.

8. Anexo estadístico

Control del “modelo 1” a partir del chequeo de linealidad, multicolinealidad y homocedasticidad.

a. Test Reset

-Estadístico RESET: 1.8651

-p-valor: 0.1722

b. Test VIF

Variable	VIF	Raiz Cuadrada del VIF	
log_Poblacion_millones	1.008564	1.004273	FALSE
log_gnipc	1.008564	1.004273	FALSE

c. Test Breusch-Pagan

Estadístico	Valor
BP	39.602
Grados de libertad	2
p-valor	2.515e-09

9. Bibliografia

- Adler-Nissen, R. (2014). Stigma Management in International Relations: Transgressive Identities, Norms, and Order in International Society. *International Organization*, 68(1), 143–176.
- Archer, C & Nugent, N (2002) Introduction: Small States and the European Union, *Current Politics and Economics of Europe*, 11, 1 – 10
- Barnett, M., & Duvall, R. (2005). Power in international politics. *International Organization*, 39-75.
- Beaumont, P., & Towns, A. E. (2021). The rankings game: A relational approach to country performance indicators. *International Studies Review*, 23(4), 1467–1494.
- Beaumont, P., & Towns, A. E. (2021). The Rankings Game: A Relational Approach to Country Performance Indicators. *International Studies Review*, 23 (4), 1467–1494.
- Bhuta, N., Malito, D. V., & Umbach, G. (2017). Introduction: Of numbers and narratives—Indicators in global governance and the rise of a reflexive indicator culture. In G. U. D. V. Malito, & N. Bhuta (Eds.), *The Palgrave Handbook of Indicators in Global Governance* (pp. 1-29). Springer International Publishing AG.
- Broome, A., & Quirk, J. (2015). Governing the world at a distance: the practice of global benchmarking. *Review of International Studies*, 41(5), 819–841.

- Broome, A., Homolar, A., & Kranke, M. (2018). Bad science: International organizations and the indirect power of global benchmarking. *European Journal of International Relations*, 24(3), 514-539.
- Carr, E. H. (1964). *The Twenty Year`s Crisis, 1919-1939*. New York: Harper and Row.
- Cooley, A. (2015). The emerging politics of international rankings and ratings: A framework for analysis. In A. Cooley, & J. Snyder, *Ranking the World: Grading States as a Tool of Global Governance* (pp. 1-38). Cambridge: Cambridge University.
- Dafoe, A., Renshon, J., and Huth, P. (20024) "Reputation and status as motives for war", *Annual Review of Political Science*, 17, pp. 371–93.
- Davis, K. E., Kingsbury, B., & Merry, S. E. (2012). Governance, Indicators as a Technology of Global. *Law and Society Review*, 46(1), 71-104.
- Davis, K. E., Kingsbury, B., & Merry, S. E. (2015). Introduction: The Local-Global Life of Indicators: Law, Power, and Resistance. In K. E. S. E. Merry, *The Quiet Power of Indicators: Measuring Governance, Corruption, and Rule of Law* (pp. 1-24). Cambridge: Cambridge University Press.
- de Carvalho, B., & Neumann, I. (. (2014). *Standing, Small State Status Seeking: Norway's Quest for International*. Routledge.
- Doshi, R., Kelley, J. G., & Simmons, B. A. (2019). The Power of Ranking: The Ease of Doing Business Indicator and Global Regulatory Behavior. *International Organization*, 73(3), 611–643.
- Global Benchmarking Database, v2.0, Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation, University of Warwick.

Available at: www.warwick.ac.uk/globalbenchmarking/database.

Fukuda-Parr, S. (2017). *Millennium Development Goals: Ideas, Interests, Influence*.

London and New York: Routledge.

Fukuda-Parr, S., Yamin, A. E., & Greenstein, J. (2014). The Power of Numbers: A

Critical Review of Millennium Development Goal Targets for Human

Development and Human Rights. *Journal of Human Development and*

Capabilities, 15(2–3), 105–117.

Finnemore, M., & Sikkink, K. (1998). International Norm Dynamics and Political

Change. *International Organization*, 52(4), 887–917.

Honig, D., & Weaver, C. (2019). A Race to the Top? The Aid Transparency Index and

the Social Power of Global Performance Indicators. *International*

Organization, 73(3), 579–610.

Kelley, J. G. (2017). *Scorecard Diplomacy: Grading States to Influence their*

Reputation and Behavior. Cambridge: Cambridge University Press.

Kelley, J. G., & Simmons, B. A. (2015). Politics by Number: Indicators as Social

Pressure in International Relations. *American Journal of Political Science*,

59(1), 55–70.

Kelley, J. G., & Simmons, B. A. (2020). *The Power of Global Performance Indicators*.

Cambridge: Cambridge University Press.

Kelley, J. G., & Simmons, B. A. (2021). Governance by Other Means: Rankings as

Regulatory Systems. *International Theory*, 13(1), 169–178.

Keohane, R. O. (1969). Lilliputians' Dilemmas: Small States in International Politics

[Review of *Alliances and the Third World*; *Alliances and American Foreign*

- Policy; Alliances and Small Powers; The Inequality of States*, by G. Liska, R. E. Osgood, R. L. Rothstein, & D. Vital]. *International Organization*, 23(2), 291–310.
- Keohane, R. and Nye, J. (1977) *Power and Interdependence: World politics in Transition*. Little Brown.
- Koliev, F., Sommerer, T., & Tallberg, J. (2020). Reporting Matters: Performance Indicators and Compliance in the International Labor Organization (ILO). In J. G. Kelley & B. A. Simmons (Eds.), *The Power of Global Performance Indicators* (pp. 203–241). chapter, Cambridge: Cambridge University Press.
- Krippendorff, K. (2019). *Content analysis*. SAGE Publications, Inc.
- Malatesta, S., & Schmidt di Friedberg, M. (2017). Environmental Policy and Climate Change Vulnerability in the Maldives: From the ‘Lexicon of Risk’ to Social Response to Change. *Island Studies Journal*, 12(1), 53–70.
- Mearsheimer, J. (2001). *The Tragedy of Great Power Politics*. New York: Norton.
- Merry, S. E. (2016). *The Seductions of Quantification: Measuring Human Rights, Gender Violence, and Sex Trafficking* (Vol. Chicago series in law and society). Chicago: University of Chicago Press.
- Morgenthau, H. J. (1954). *Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace*. New York: Knopf.
- Mouritzen, H and Wivel, A (2005) *The Geopolitics of Euro-Atlantic Integration* London: Routledge.

- Murguia, J., & Lence, S. (2015). Investors' Reaction to Environmental Performance: A Global Perspective of the Newsweek's "Green Rankings". *Environmental & Resource Economics*, 60, 583–605.
- Nye, J. (2004), *Soft Power: The means to success in world politics*, Nueva York, Public Affairs.
- Onea, T. A. (2014). Between dominance and decline: status anxiety and great power rivalry. *Review of International Studies*, 40(1), 125–152.
- Rumelili, B., & Towns, A. (2020). International rankings as normative goods: Hegemony and the quest for social status. In M. Andersen, A. Cooley, & D. (. Nexon, *Undermining Hegemony: The Logic of Goods Substitution in World Politics* (pp. 62–87). Cambridge : Cambridge University Press.
- Rumelili, B., & Towns, A. E. (2022). Driving liberal change? Global performance indices as a system of normative stratification in liberal international order. *Cooperation and Conflict*, 57(2), 152-170.
- Schueth, S. (2011). Assembling International Competitiveness: The Republic of Georgia, USAID, and the Doing Business Project. *Economic Geography*, 87(1), 51–77.
- Schueth, S. (2015). Winning the rankings game: The Republic of Georgia, USAID, and the Doing Business Project. In A. Cooley & J. Snyder (Eds.), *Ranking the World: Grading States as a Tool of Global Governance* (pp. 151–177). chapter, Cambridge: Cambridge University Press.

- Skagerlind, H. H. (2019). *Governing Development: The Millennium Development Goals and Gender Policy Change in Sub-Saharan Africa*. Stockholm: Department of Political Science, Stockholm University: (Doctoral dissertation).
- Thorhallsson, B., & Wivel, A. (2006). Small States in the European Union: What Do We Know and What Would We Like to Know? *Cambridge Review of International Affairs*, 19(4), 651–668.
- Towns, A. E. (2012). Norms and Social Hierarchies: Understanding International Policy Diffusion “From Below.” . *International Organization*, 66(2), 179–209.
- Towns, A. E., & Rumelili, B. (2017). Taking the pressure: Unpacking the relation between norms, social hierarchies, and social pressures on states. *European Journal of International Relations*, 23(4), 756-779.
- Waltz, K. (1979). *Theory of international politics*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Ward, S. (2017, Dicembre). Lost in Translation: Social Identity Theory and the Study of Status in World Politics. *International Studies Quarterly*, 61(4), 821–834.
- Ward, S. (2017). *Status and the Challenge of Rising Powers*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wohlforth, W. C., de Carvalho, B., Leira, H., & Neumann, I. B. (2018). Moral authority and status in International Relations: Good states and the social dimension of status seeking. *Review of International Studies*, 44(3), 526–546.