

Contenido

A Brief Discussion of the Effectiveness of Monetary Policy in a Fixed Exchange Rate System With Perfect Capital Mobility and an Analysis of the “Impossible Trinity” Thesis <i>Carlos Aviña</i>	3
La economía y la salud en el tratamiento de la diabetes mellitus tipo 2. Aproximación al estado vigente en las instituciones públicas de salud de la zona metropolitana de Guadalajara <i>Jaime López Delgadillo</i>	11
La medición del desempleo en México: crítica de fuentes <i>Graciela López Méndez</i>	27
Teoría económica: naturaleza y educación profesional <i>Martín G. Romero Morett</i>	45
Del liberalismo comercial a la financiarización de la economía internacional. El caso de América Latina <i>José Lorenzo Santos Valle</i>	59

Lic. José Trinidad Padilla López
Rector General

Mtro. I. Tonatiuh Bravo Padilla
Vicerrector Ejecutivo

Dr. J. Jesús Arroyo Alejandre
Rector del CUCEA

Mtro. J. Abelino Torres Montes de Oca
Director de la División de Economía y Sociedad

Dr. Martín Romero-Morett
Jefe del Departamento de Economía

Dr. Rafael S. Espinosa Ramírez
Director del Centro de Investigaciones Sociales y Económicas

EXPRESIÓN ECONÓMICA
Consejo Editorial:

José Héctor Cortés Fregoso, Carlos Curiel Gutiérrez, Jaime López Delgadillo, Enrique Rojas Díaz, José Lorenzo Santos Valle, Martín Romero-Morett (Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas, CUCEA, UdeG), Alejandro Dávila Flores (Universidad Autónoma de Coahuila), Horacio Sobarzo Fimbres (Colegio de México), Robert Rollinat (Université D'Artois), José María Labeaga Azcona (Universidad Nacional de Educación a Distancia, España-UNED) y Josefina León León (Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco)

Editor:
Dr. Rafael S. Espinosa Ramírez

Difusión:
Jorge Barba Chacón y Juan Francisco Durán González

Expresión Económica es una publicación semestral del Centro de Investigaciones Sociales y Económicas del Departamento de Economía de la División de Economía y Sociedad del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara. La responsabilidad de los artículos firmados es de sus autores. Se permite la reproducción del material siempre y cuando se cite la fuente.

Correspondencia: Revista *Expresión Económica*, Periférico Norte 799, Edificio "K", Núcleo Los Belenes, 45000 Zapopan, Jalisco, México. Tèl. (33) 3770 3394. E-mail: rafaela@cucea.udg.mx
Tiro: 500 ejemplares.

ISSN: 04-1999-110916582700-102
Producción: Ediciones de la Noche.

A Brief Discussion of the Effectiveness of Monetary Policy in a Fixed Exchange Rate System With Perfect Capital Mobility and an Analysis of the “Impossible Trinity” Thesis

CARLOS AVIÑA¹

Introduction

The purpose of this essay is to discuss the effectiveness of monetary policy in a fixed exchange rate system with perfect capital mobility and an analysis of the Impossible Trinity thesis, with the IS-LM-BP framework.

Section 1 analyses the implications of capital mobility. Section 2 explains the IS-LM model framework. Section 3 analyse the balance of payments. Section 4 discusses the relationship between the balance of payments and the monetary accounts. Section 5 discusses the implications of monetary policy with perfect capital mobility. Section 6 discusses the monetary policy effectiveness and conclusions.

The Implications of Capital Mobility

First, it is important to analyse the implications that capital mobility has for the operation of macroeconomic policy. As Caves, Franklen and Jones (2002) states that international capital flows depend primarily on the rates of return of the assets that are offered by various countries. Thus, the differential between the domestic and foreign interest rate is the determinant of capital outflow or inflow for any investor.

1. Profesor del Departamento de Finanzas, CUCEA, Universidad de Guadalajara.

The equation for the capital account balance is represent as follows,

$$KA = KA + k(i - i^*)$$

As many, the domestic interest rate, i , rises above the foreign rate, i^* , foreign investors will be willing to acquire assets from the foreign country that pays a higher interest rate. The capital inflow in the foreign country will represent a surplus in its capital account having a positive KA . On the contrary, the capital outflow in the domestic country will represent a deficit in its capital account because his residents will be willing to buy foreign assets. In this case KA is negative. As k goes to infinity this implies a perfect capital mobility. There is also an exogenous component KA .

The IS-LM Model

Second, we will analyse the relationship of the IS-LM line as follows:

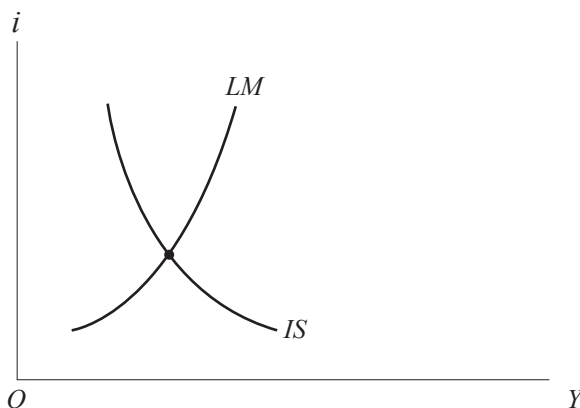
$$IS: Y = [A - b(i) + X - M]/(s + m)$$

$$LM: M/P = L(i, Y)$$

The IS curve is the relationship between output, Y , and the interest rate, i , that gives equilibrium in the goods market. Government expenditure, G , is subsumed in the intercept term for the equation. A is an exogenous component of spending. The Keynesian multiplier is $1/(s + m)$.

The LM curve is the relationship between income, Y , and the interest rate, i , that maintains equilibrium in the money market. The equilibrium is defined as real money supply (M/P) equal to real money demand.

Figure 1. IS-LM relationship



The Balance of Payments

Third, the balance of payments is represent in equilibrium through the BP line. The BP relationship includes the trade balance, TB , and the capital account, KA , that depends positively on the interest differential ($i - i^*$). The equation is as follows;

$$BP = TB + KA = 0$$

$$BP = X - M - mY + KA + k(i - i^*) = 0$$

The second equation shows the overall balance of payments equal to zero represented by combinations of income and the interest rate.

We can solve the equation to show the level of the interest differential that corresponds at any given level of income, Y :

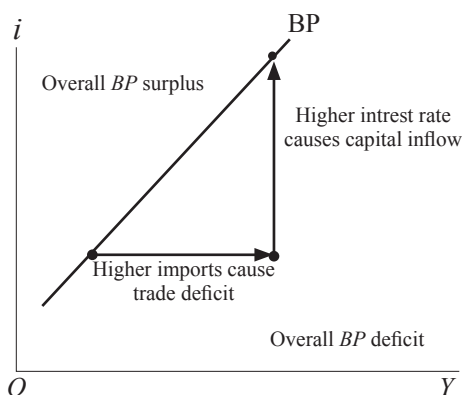
$$i - i^* = -(1/k)(X - M + KA) + (m/k)Y$$

The slope of the BP curve is m/k . Where, k is the capital mobility, and m the marginal propensity to import. The larger k , the slope goes to zero.

It is also assumed that the home country is relatively small in international financial markets. Hence, it can take the rest of the world's interest rate as given ($i^* = i^*$) *I assume you mean $i = i^*$.*

In the following figure, we can observe that the BP schedule appears on the same axes as IS-LM.

Figure 2. Balance of Payments Equilibrium



Source: Carven, Frankel and Jones (2002).

The Relationship of the Balance of Payments and the Monetary Accounts

Now I will show the relationship between the balance of payments and the monetary accounts since it has an important effect on the development of the balance of payments itself. The central bank's operations in the foreign exchange market are depicted in the central bank's balance sheet identity as follows:

$$\text{NFA} + \text{DC} = H$$

The left side represents the assets held by the central bank. Where, NFA represents net foreign reserves and DC the domestic credit extend by the central bank to government and commercial banks. The right side shows the liabilities represented by monetary base or high powered money H , which is the currency in circulation and deposits held by commercial banks.

As the foreign exchange markets are influenced by the demand and supply of foreign exchange. Under floating exchange rate regime the demand and supply of foreign exchange is eliminated through price adjustments. However, pure floating is a rare phenomenon. On the contrary, under a fixed exchange rate regime the central bank would intervene in the foreign exchange market to meet excess demand or supply of foreign exchange.

This has implications for domestic money supply M_s , since the money supply is linked to high powered money through the money multiplier μ . In other form, $M_s = \mu H$. However, the automatic adjustment process in the monetary approach could be frustrated by the policy of sterilisation.

The sterilisation process implies that the monetary authority may wish to compensate the movements in the money supply by movements in the net foreign assets or in the domestic credit. This relationship can be stated as follows:

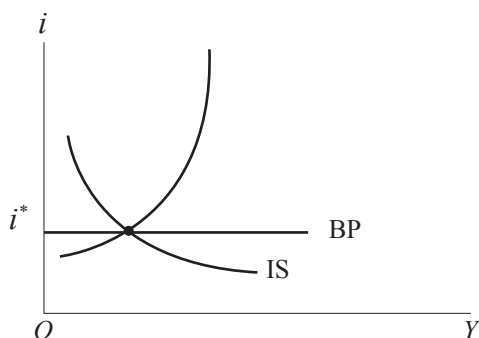
$$\Delta \text{NFA} + \Delta \text{DC} \equiv \Delta H$$

i.e. ΔNFA is matched by a precisely opposite sign in DC so that $\Delta H = 0$.

The Monetary Policy Under Perfect Capital Mobility

In this section we turn to the implications of monetary policy. The starting point is the assumption that the economy is in equilibrium at the intersection of the IS and LM curves, where the balance of payments equals to zero. This can be observed in the following figure:

Figure 3. The economy in equilibrium



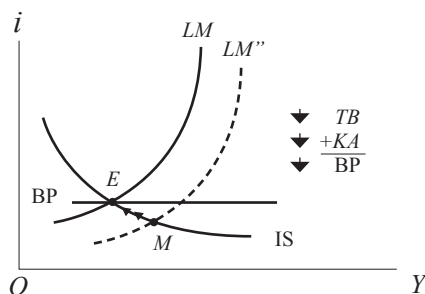
Source: Caves, Franklen and Jones (2002).

Hence, as the IS or LM curves shift, the overall equilibrium will have an automatic adjust. Here it is assumed that a perfect capital mobility exists.

Fixed Exchange Rates

Under a fixed exchange rate, a monetary expansion increases the income and decreases the interest rate, as capital mobility outflow increases. Hence, the central bank loses reserves under the pressure of either to abandon the fixed exchange rate or to increase the interest rate.

Figure 4. Perfect capital mobility under fixed exchange rates



Source: Caves, Franklen and Jones (2002).

In the graph shown above we can observe that under a fixed interest rate, if the domestic interest rate is smaller than the foreign interest rate, there will be an increase in capital outflow because investors will be willing to invest in the foreign market. Then investors' behaviour will cause an increase in foreign exchange demand. Conse-

quently, the central bank will be losing international reserves and therefore will have a decrease in the money supply, i.e. sterilisation is not possible in the long run.

I can state the monetary expansion under fixed exchange rate shown above in another form, such as:

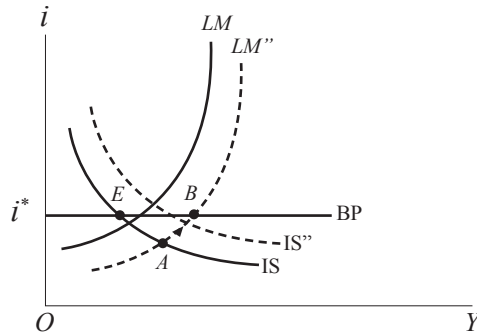
$$I < i^* \rightarrow \Delta^- \kappa \rightarrow \Delta D_{NFA} \rightarrow \downarrow NFA \rightarrow \downarrow H$$

From the analysis we can argue that under fixed exchange rates and perfect capital mobility, monetary policy is ineffective, i.e. an independent monetary policy is not possible.

Floating Exchange Rates

Under a floating exchange rate, the central bank will recapture its monetary independence as shown below.

Figure 5. Perfect capital mobility under floating exchange rates



Source: Caves, Franklen and Jones (2002).

In Figure 6 above, it is shown that if the domestic interest rate is smaller than the foreign interest rate, there will be an increase in capital outflow, causing an increase in foreign exchange demand. Thus, the exchange rate will decrease, stimulating net exports and decreasing the imports. The shift of the income will continue until the economy adjusts to the original interest rate.

I can state the monetary expansion under floating exchange rate shown above in Figure 6, in another form, such as:

$$I < i^* \rightarrow \Delta^- \kappa \rightarrow \Delta D_{NFA} \rightarrow \downarrow Er \rightarrow \uparrow X \downarrow M$$

Thus we can state that under floating exchange rates and perfect capital mobility the monetary policy is efficient.

Monetary Policy Effectiveness. Conclusions

This essay concentrates mostly on the effects of the monetary policy under a floating and a fixed exchange rate with perfect capital mobility, but a fuller treatment would need to include the implications of fiscal policy as well, since there is net symmetry mobility in the results. As Caves, Frankel and Jones (2002: 496) pointed out that:

Under fixed exchange rates, fiscal policy reaches its peak effectiveness and monetary policy becomes completely powerless. Under floating exchange rates, by contrast, fiscal policy loses all power and it is monetary policy that reaches its peak effectiveness.

Hence, according to the model, monetary policy can only be effective under a floating exchange rate, in order to maintain the independence of the central bank. However, there are important aspects that have to be stressed. For example, as Caves, Franklen and Jones (2002) point out, the interest rates are in fact observed to differ across countries. Hence, it is hard to believe that a monetary expansion under floating rates has none of its effect via domestic demand.

Also, when introducing expectations the interest rate can lie below the world interest rate despite perfect capital mobility. What is more, when higher output had to bear the entire burden of higher money demand, it doesn't mean that the exchange rate doesn't have to move quite as far as was previously thought.

Further, the Impossible Trinity thesis states that between the fixed exchange rates, financial openness and monetary independence, a country can choose to have any two attributes, but it cannot choose all three.

For example, the process of creation of the European Monetary System faced a combination of fixed exchange rates and financial integration. Thus, in order to have a positive effect of the monetary policy, it was necessary that all the countries members were prepared for the loss of their monetary independence, and doing so the plan for exchange rate fixity with financial integration will be successful. It was until 1999 that the European Monetary Union plan succeeds and the exchange rates among the members are now irrevocably fixed.

Bibliography

- Caves, Richard E., Jeffrey A. Frankel, and Ronald W. Jones (2002) *World Trade and Payments: an Introduction*. Boston, Massachusetts: Addison-Wesley.
- Obstfeld, Maurice, and Kenneth Rogoff (1998) "Inter temporal Trade and the Current Account Balance", Chapter 1 of *Foundations of International Macroeconomics*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Pilbeam, Keith (2000) *International Finance*, second edition. London: MacMillan Press Ltd.

La economía y la salud en el tratamiento de la diabetes mellitus tipo 2

Aproximación al estado vigente en las instituciones públicas de salud de la zona metropolitana de Guadalajara

JAIME LÓPEZ DELGADILLO¹

Introducción

En México ha sido reciente la incorporación de una visión económica de la salud. Esto es significativo ya que en el resto del mundo, principalmente en los países llamados desarrollados, dicha visión ha desempeñado un papel relevante como parte de los cambios que se dan en esas economías. Hoy en México es un tema que comienza a interesar a los profesionales de la salud, a partir de las reformas que la presente administración pública está haciendo al sistema. Las instituciones de salud pública de México, que atendían en el año 2002 a 51.4% de la población mexicana, han emprendido cambios en la atención de la salud, al incorporar la combinación de criterios de “prioridad socialmente percibida”² con la racionalidad económica. Estos cambios son producto de dos factores importantes: la evolución que se ha dado en el mundo, desde los años sesenta, en los sistemas de salud, donde la racionalidad ha sido un elemento fundamental, y la debilidad actual del sistema de salud mexicano para atender a una población que creció de manera exponencial en los años setenta y ochenta, y que al iniciar el siglo XXI comienza un fuerte proceso de envejecimiento.

Al igual que muchos países de América Latina, México ha experimentado un cambio manifiesto en su patrón epidemiológico. Hoy se presentan como principales causas de muerte las ocasionadas por enfermedades cardiovasculares, o las neoplasias malignas por lesiones o metabólicas, cuando en el pasado prevalecían las infecciosas,

-
1. Profesor del Departamento de Economía, Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas. Correo electrónico: ldj3342@cucea.udg.mx.
 2. Así denominada por Julio Frenk et al. (1999) y definida como el criterio establecido por el Estado para beneficio de grupos determinados.

la diarrea o la neumonía. Estas nuevas causas de mortalidad se presentan bajo determinadas características, las más predominantes son la presencia en personas adultas, etapas más prolongadas de la enfermedad y mayores complicaciones, como ocurre en el caso de la diabetes. Por su parte, la morbilidad también ha sufrido cambios fundamentales, prevalecen hoy día las enfermedades identificadas como no transmisibles. Tanto la mortalidad como la morbilidad se enmarcan en formas de vida urbana con implicaciones de mayor presión productiva y social así como un medio ambiente más hostil.

Esta dinámica epidemiológica tiene efectos muy complejos en la demanda y atención de los servicios de salud. Por un lado, requiere de una infraestructura diferente de la que predominaba en los años sesenta y setenta, y por otro, necesita de nuevos medicamentos y tratamientos que exigen la actualización y modernización de los profesionales de la salud.

No obstante la asignación mayor de recursos a la salud, en nuestro país los resultados no son los deseados. Las estadísticas no muestran evidencias de contrarrestar la incidencia de enfermedades crónicas y la presencia de enfermedades como el cáncer, el sida o la diabetes mellitus, las cuales mantienen una prevalencia creciente en nuestra sociedad.

Podemos exponer algunas de las razones que explican esta carencia en materia de salud. Una primera se refiere al notorio incremento de precios en los medicamentos, servicios profesionales y hospitalarios, primordialmente. Otra razón ha sido la incapacidad económica de las instituciones públicas de salud para atender la creciente demanda poblacional de salud, lo que ha obligado a la población a atenderse con sus propios recursos.

Bajo la perspectiva anterior es que se ofrecen al lector los datos más significativos sobre el nivel de salud de los pacientes de diabetes mellitus tipo 2, los costos de atención y algunos datos de los pacientes que se encuentran en tratamiento en las instituciones públicas de la zona metropolitana de Guadalajara (ZMG).³ El presente artículo se basa en una investigación realizada durante el año 2000, cuyos resultados básicos aquí se presentan.

De los resultados que se presentan, los de mayor atracción pueden resultar la medición del estado de salud de los pacientes de diabetes tipo 2, los costos que implica la atención ordinaria de los mismos, así como algunas características personales de los pacientes y que, de acuerdo con la literatura sobre diabetes mellitus, inciden en la calidad de salud de los pacientes. Antes de referir los datos encontrados en la investigación mencionada, hacemos un repaso del estado vigente de esta enfermedad en algunas partes del mundo, para tener una idea sobre la relevancia de esta enfermedad, así como para identificar su grado de avance en el país, lo que representa un reto social con efectos en la vida económica y emocional de muchas de nuestras familias.

3. Se anexa la relación de instituciones incluidas en la muestra, así como la cantidad de pacientes participantes.

Características de la diabetes mellitus

La Organización Mundial de la Salud (2002) define la diabetes mellitus como “una enfermedad crónica causada y/o heredada por deficiencia adquirida en la producción de insulina del páncreas, o por ineficiencia de insulina producida”. Esta enfermedad se caracteriza por la hipoglucemia en ayunas, cuando alcanza el pleno desarrollo, con complicaciones renales y oculares que, principalmente, aparecen después de los cinco o diez años de tratamiento. La diabetes se presenta con diferencias congénitas, ambientales e inmunológicas entre grupos de pacientes, tanto en su historia natural como en su respuesta al tratamiento.

La diabetes ha sido clasificada —según propuesta de la propia Organización Mundial de la Salud en 1980, y revisada en 1985— en cuatro clases clínicas: diabetes mellitus dependiente de insulina (DMID), diabetes mellitus no dependiente de insulina (DMNID), diabetes mellitus relacionada con malnutrición (DMRM) y diabetes asociada con otras situaciones o síndromes. La diabetes mellitus dependiente de insulina (más reconocida como tipo 1) representa la menor cuantía de los diabéticos en el ámbito mundial, con sólo 10%; el número de personas con diabetes mellitus no dependiente de insulina (más reconocida como tipo 2) abarca al resto de los pacientes.

Aunque actualmente están en discusión las características de esta enfermedad, Escobedo y González (1999) señalan algunas singularidades como su incidencia mayor en mujeres que en hombres, así como en personas con edades entre los 30 y los 50 años. Se ha encontrado que los 40 años es la edad crítica para su desencadenamiento.

Un número de pacientes de diabetes mellitus 2, estimado en 30%, la adquieren por causas genéticas. Sin embargo, la literatura clínica expresa que los factores ambientales y estilos de vida influyen con mayor fuerza en su prevalencia y evolución. Bajo determinadas condiciones, la obesidad desempeña un papel a favor de la diabetes, al resistir de forma insistente a la insulina. La deficiencia de la insulina se origina por una inadecuada secreción de la hormona o por la disminución de respuesta tisular, o por ambos factores. Estas condiciones persisten en un mismo paciente por intolerancia a la glucosa, por variaciones fenotípicas —como la obesidad—, por diferencias raciales, o por la edad. Dichos factores y algunos otros más son los que se encuentran actualmente en estudio para establecer su incidencia en la presencia de esta enfermedad o de las complicaciones más severas que representa la diabetes para las personas.

La situación prevaleciente de la diabetes en algunas partes del mundo se presenta en la tabla 1.

Quisiera llamar la atención sobre dos situaciones expresadas en la tabla anterior. La primera, el nivel de la tasa de prevalencia que predomina en el mundo y algunos países, la cual no se relaciona con la situación económica de los mismos. Un país como Estados Unidos presenta mayor prevalencia que Nepal. El segundo es que las estimaciones proyectadas de esta enfermedad tienden a crecer, de no adoptarse las medidas correctivas necesarias.

La situación de México, de Jalisco y la zona metropolitana de Guadalajara se presenta en la tabla 2.

Tabla 1. Prevalencia y proyección de la diabetes en el mundo, por grupos de edad

País	Año	Población > a 20 años (miles)	Tasa de prevalencia	Personas con diabetes según edad (miles)			
				20 - 44	45 - 64	+ de 45	Total
Todo el mundo	1995	3'397,604	4.0	28,642	58,747	47,851	135,286
	2000	3'719,551	4.2	32,608	67,889	53,832	154,392
	2025	5'572,260	5.4	33,874	141,418	104,599	299,974
Estados Unidos	1995	187,607	7.4	2,066	5,599	6,188	13,853
	2000	196,407	7.6	2,126	6,496	6,387	15,009
	2025	244,959	8.9	2,112	8,720	11,060	21,892
Chile	1995	8,834	6.1	121	257	161	539
	2000	9,655	6.5	137	302	185	624
	2025	13,944	8.3	164	564	427	1,154
Nepal	1995	10,389	2.2	91	107	27	225
	2000	11,899	2.2	108	124	32	263
	2025	24,112	2.6	259	304	76	638

Fuente: American Diabetes Association (1998), "Economic consequences of Diabetes Mellitus in us, 1997", en *Diabetes Care*, núm. 21, tablas 4, 5 y 7.

Tabla 2. México: población total y con diabetes mellitus en el ámbito nacional, Jalisco y zona metropolitana de Guadalajara

Concepto	2000		
	México	Jalisco	ZMG
Total **	97'483,412	6'322,002	3'654,117
Población 20 y más años*	54'904,304	3'516,077	2'049,960
Porcentaje	56.30%	55.60%	56.10%
Población estimada con diabetes**	5'770,079	344,927	201,101
Porcentaje			10.50%
			9.80%
Concepto			9.80%
	2015		
	México	Jalisco	ZMG
Total ***	117'494,347	7'613,346	4'628,914
Población 20 y más años	79'023,556	5'077,923	3'087,486
Porcentaje	67.30%	66.70%	66.70%
Población estimada con diabetes ****	8'444,906	599,195	364,323
Porcentaje	12.50%	11.80%	11.80%

* INEGI (1995), (2000). ** Para México, American Diabetes Association (1998), "Economic consequences of Diabetes Mellitus in us, 1997", en *Diabetes Care*, núm. 21, tablas 4, 5 y 7. Para Jalisco y zona metropolitana de Guadalajara son estimaciones propias, con base en datos de la Secretaría de Salud (1988). *** Consejo Nacional de Población 2000. Estimados para la ZMG a partir de los datos del Consejo Nacional de Población 2000. **** Estimaciones propias con base en datos de la Secretaría de Salud.

Los datos arriba expuestos muestran una mayor incidencia que el promedio mundial y, por tanto, requieren de una atención mayor que en otras partes del planeta. Según las estimaciones, en el futuro la situación puede agravarse si continúa la tendencia prevaleciente. Dos razones fundamentales explican la tendencia prevaleciente: el grado de envejecimiento que está mostrando la población mexicana y las debilidades del modelo de prevención y atención de esta enfermedad, tanto por parte del propio modelo como de las personas en lo individual.

En cuanto a la atención se refiere, Gómez et al. (1999) subrayan la ineficacia de los estudios para una mejor atención a los pacientes. Por un lado, se reconoce la necesidad de intensificar los estudios clínicos —especialmente cuando la enfermedad aparece en pacientes jóvenes—, sin embargo, el sistema de atención se mantiene inalterable, trátase de medicamentos o de servicios médicos. En los estudios que los autores realizan se menciona la necesidad de evaluar un control metabólico más estricto en el deterioro de la función pancreática y sus complicaciones posteriores. A su vez, una parte de las dificultades de la atención recae en la indisciplina y falta de rigor mostrada tanto por médicos como por pacientes durante el tratamiento.

No sólo es preocupante el nivel de prevalencia que esta enfermedad presenta en nuestro país, sino las consecuencias por la presencia de otras enfermedades que se derivan de ésta. Entre las más comunes se pueden mencionar las enfermedades del corazón, la presión alta, amputaciones (principalmente de pies), enfermedades renales o la pérdida de la vista. Ello nos lleva a comprender el fenómeno integral de esta enfermedad por los costos de su tratamiento directo, así como por los costos indirectos y emocionales implícitos.

Para tener una mejor referencia de los costos que implica esta enfermedad, exponemos a consideración del lector algunos datos económicos estimados en Estados Unidos, que nos servirán de referencia.

Tabla 3. Costo en la atención de la diabetes en Estados Unidos, 1997 (millones de dólares)

<i>Condiciones médicas</i>	<i>Hospitalización</i>	<i>Atención médica</i>	<i>Atención en casa</i>	<i>Total*</i>
Diabetes sin complicaciones	1,627	2,985	1,711	6,357
Condiciones generales	14,832	7,136	2,453	24,617
Principales complicaciones:				
Cardiovasculares	6,482	328	767	7,608
Neurológicas	1,045	119	328	1,499
Renales	876	69	101	1,057
Total	27,454	10,890	5,510	44,138

* La suma total no es la de los parciales mostrados porque faltan algunos rubros.

Fuente: American Diabetes Association (1998), "Economic consequences of Diabetes Mellitus in US, 1997", en *Diabetes Care*, núm. 21.

Como queda evidenciado en la tabla anterior, el mayor costo del tratamiento de la diabetes lo representan las complicaciones más que la enfermedad en sí misma.

Infelizmente, no se cuentan con datos estadísticos o estudios que cubran esta área de costos del tratamiento de la diabetes en nuestro país. Es por ello que se emprendió la presente investigación.

Estado de salud y características de pacientes con diabetes tipo 2 en la ZMG

La información que se proporciona a continuación corresponde a una muestra seleccionada de 348 personas con diabetes tipo 2, las cuales acudían a tratamiento, en el año 200, a instituciones de salud públicas. Las personas seleccionadas fueron mayores de 20 años, y se verificó que no hubieran sido hospitalizadas a causa de la diabetes en los últimos 12 meses, así como que fueran pacientes constantes en acudir al médico.

Los datos obtenidos cubrieron tres ámbitos definidos: uno relacionado con el estado de salud de los pacientes, otro con el costo básico del tratamiento, y un tercero relacionado con algunas características de los pacientes. Las características indagadas buscaron encontrar alguna relación con la calidad de salud de los pacientes. Para ello se dividieron en dos: unas de carácter activo (que los pacientes las pueden manejar) y otras de carácter pasivo (inmodificables por el paciente). Por lo tanto, las características incluidas tienen un fundamento, de explicación o efectos de dicha enfermedad en los pacientes, en la literatura existente sobre diversas evidencias encontradas.⁴

La primera información —nivel de salud— buscó establecer una medición de la calidad de vida diferente para cada paciente de diabetes, a partir de cuatro componentes: un factor clínico⁵ —que valoró el estado de salud de los pacientes desde la perspectiva médica—, una función productiva —la cual evaluaba la capacidad de los pacientes para realizar tareas relacionadas con su actividad productiva—, una función física —que midió el grado de movilidad para realizar sus tareas cotidianas— y, por último, una función emocional —para estimar el nivel de aceptación y sociabilidad que los pacientes presentaban.

Todos los factores mantuvieron una evaluación de 1 a 0, siendo 1 el estado óptimo de salud y 0 el peor estado que podía presentar un paciente. Cabe resaltar que cada componente tuvo una ponderación, siendo la más alta para el factor clínico 60%, los dos siguientes factores 15% cada uno y el último 10%. Estas ponderaciones se hicieron con base en el efecto en el nivel de salud que cada uno representa.

4. Dichas evidencias se presentan en textos o revistas especializadas sobre el análisis económico de la diabetes mellitus.

5. Este factor fue construido con el apoyo de médicos endocrinólogos, para asegurar confiabilidad y precisión en su valoración. La valoración de cada paciente lo hizo el médico que lo atendía.

Tabla 4. Valores promedios de los factores que constituyen la valoración del estado de salud de pacientes diabéticos

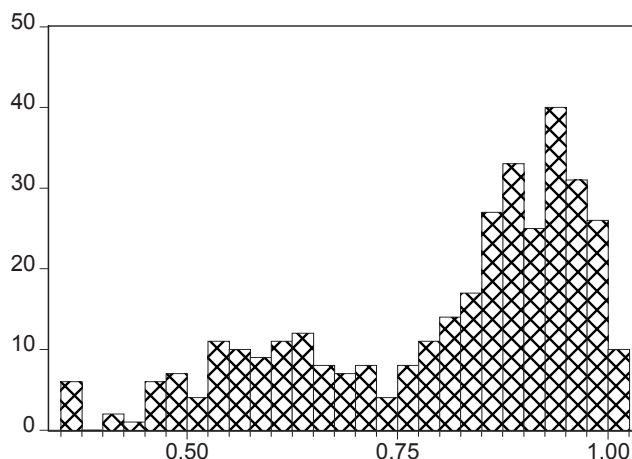
<i>Función</i>	<i>Media aritmética</i>
X 1 Función médica	0.690
Análisis de glucosa*	0.818
Análisis de colesterol	0.828
X 2 Función productiva	0.915
X 3 Función física	0.910
X 4 Función socioemocional	0.858
Valor promedio	0.805

* Su valoración se refiere a los especificados por la norma nacional establecida.

Los resultados requieren una revisión más detallada, ya que una primera visión pareciera contradecirlos. Por un lado, encontramos que los pacientes muestran un factor clínico bajo. Interpretado en términos de la calidad de salud de los pacientes de diabetes, ello representa que muestran alguna de las enfermedades derivadas de ésta y, por lo tanto, su estado de salud tiende a presentar mayores complicaciones en su atención. Sin embargo, la mayoría de ellos aún pueden desarrollar gran parte de sus actividades productivas o cotidianas y los efectos de la enfermedad en sus estados emocionales no se consideran delicados, de tal suerte que incrementen el riesgo de bajas vitales en el nivel de salud. De acuerdo con la tasación establecida, se consideró que los pacientes con una valoración mayor a 0.80 se ubicaban en la mínima presencia de complicaciones y, por tanto, su calidad de salud era aceptable; menor a este valor, se consideró que su calidad de vida presentaba serias complicaciones, las cuales se agravaban en la medida que bajaba la valoración.

Para tener una mejor comprensión del estado de calidad de salud en los pacientes con diabetes representativos de la ZMG, a continuación mostramos un histograma de los resultados obtenidos.

Figura 1. Histograma del nivel de salud de pacientes con diabetes



De acuerdo con lo aquí señalado, el 63.8% de los pacientes muestra una calidad de vida buena, con una valoración mayor a 0.80, en tanto que el resto presenta signos claros de alguna forma de complicación en su salud, como efecto de la presencia de la diabetes. Estos datos nos llevan a prever que a partir del año 2000 cerca de 37% de las personas con diabetes tipo 2 presentarían mayores complicaciones; si a ello sumamos el avance de la edad, se puede esperar que su atención requerirá de mayores recursos de toda clase, así como que esto acarreará una reducción del potencial productivo, así como una carga emocional en el seno de un número importante de las familias de la ZMG.

En el siguiente ámbito se encuentra el costo de la atención médica de diabetes tipo 2. La importancia del análisis de los costos radica en los recursos escasos asignados al tratamiento de esta enfermedad. Dichos costos incluyen la parte proporcional de los servicios de un médico y un asistente, así como la medicación y el análisis de glucosa, cuando fue ofrecido por la institución.

La presente investigación estimó que el costo de un servicio de atención en instituciones públicas fue de \$297.45.⁶ Un primer elemento que salta a la vista es que el costo promedio es bajo, considerando los servicios profesionales y precios de medicamentos en el mercado abierto. Sin embargo, debemos tomar en cuenta que las instituciones de salud compran los medicamentos bajo condiciones especiales: grandes volúmenes, convenios de entregas y sin marcas, que les permiten adquirirlos a precios sin comparación con el mercado. Por otra parte, el pago de médicos y auxiliares, tomando en consideración el número de pacientes que atienden diariamente, es también reducido.

Sin embargo, si apreciamos el rango de los costos entre los diferentes pacientes, encontraremos que alcanza un nivel importante, considerando que se trata de una sola atención, el cual va de un mínimo de \$128.55 hasta un máximo de \$1,021.15. Este último precio se alcanza cuando un paciente recibe medicación que la institución no le provee y, por tanto, la adquiere en el mercado abierto. A su vez, los costos mayores son una expresión del grado de complicaciones que un paciente presenta, por la presencia de otras enfermedades derivadas de la diabetes. Esta consideración viene a demostrar que el mayor gasto que se realiza en la atención de muchas enfermedades crónicas no es el principio de una mejor salud, sino de una baja de calidad en ésta. De ello se deduce que a mayor gasto en prevención de la diabetes, menor será el costo de la atención. No es necesario argumentar que el gasto en prevención de complicaciones estará casi siempre por debajo del nivel que se haga en atención y que la calidad de salud de los pacientes, que es un elemento fundamental, será en general muy superior.

Las evidencias empíricas que dan cuenta del estado de salud y atención de pacientes con diabetes expresan la importancia que revisten las actitudes, positivas y negativas, de los mismos, así como algunas características que afectan directamente la calidad de su salud. En el siguiente cuadro se muestran aquellas de mayor significado para la salud y que fueron indagadas por la investigación realizada.

6. Este mismo costo llevado a precios del año 2003 (considerando una inflación anualizada) es de \$328.27.

Cuadro 1. Actitudes, activas o pasivas, de los pacientes de diabetes que afectan la calidad de su salud

<i>Actitud</i>	<i>Contenido de la actitud</i>
<i>Actitudes activas</i>	
Guardar dieta	Si los pacientes mantienen total, suficiente, reducida o ninguna dieta.
Hacer ejercicio	Si los pacientes realizan cotidiana, seguido, esporádicamente o nunca alguna forma de ejercicio.
Uso de medicamento	Si los pacientes se toman sus medicamentos como le fueron prescritos, en un 100%, 75%, 50%, o 25%.
Grupos de apoyo	Si los pacientes asisten a los grupos de apoyo para personas con diabetes, en forma constante, seguido, esporádicamente o nunca.
Nivel de peso	Establecer el nivel de peso que mantienen los pacientes para compararlo con la norma respectiva, para identificarlo con un peso adecuado o con sobrepeso.
Medicina o tratamiento alternativo	Establecer si toma otra clase de medicamentos alternos a la alopatía y definir cuál es.
Alcohol o tabaco	Si tiene antecedentes o continúa consumiendo alguno de estos productos.
<i>Actitudes pasivas</i>	
Edad	Número de años cumplidos.
Años tratamiento	Número de años que el paciente se reconoce con diabetes.
Género	Si es hombre o mujer.
Estado civil	El estado civil que guarda: casado, soltero, viudo o en unión libre.
Escolaridad	Número de años escolares cubiertos.
Actividad productiva	Si el paciente labora, está jubilado o realiza actividades del hogar.

A continuación, se presentan los resultados de cada una de las actitudes y su relación con la calidad de salud en la atención de la diabetes tipo 2.

Guardar dieta. Los resultados encontrados se presentan en la tabla 5.

Tabla 5. Estado de la dieta que guardan los pacientes de diabetes tipo 2 en tratamiento

<i>Nivel realizado</i>	<i>Núm. de pacientes</i>	<i>% respecto al total</i>
A un 100%	44	12.6%
A un 75%	135	38.9%
A un 50%	128	36.8%
A un 25%	36	10.3%
A un 0%	5	1.4%

Como se puede apreciar en la tabla anterior, 50% de los pacientes mantiene una dieta igual o menor a un 50%. Las evidencias encontradas en la literatura confirman la importancia que representa el guardar una dieta adecuada en el tratamiento de la diabetes. Algunos médicos especialistas en esta enfermedad aseguran, y así lo confirman evidencias, que un paciente que es disciplinado con su dieta controla mejor su nivel de glucosa, lo cual significa una menor cantidad de medicación y menor riesgo de contraer alguna enfermedad generada por la presencia de la diabetes.

Hacer ejercicio. Los resultados encontrados se muestran en la tabla 6.

Tabla 6. Estado de ejercicio que guardan los pacientes de diabetes tipo 2 en tratamiento

<i>Nivel realizado</i>	<i>Núm. de pacientes</i>	<i>% respecto al total</i>
Sí	246	70.7%
No	102	29.3%

Se aprecia que la mayoría de los pacientes practica alguna forma de ejercicio. Esto representa que a más ejercicio la calidad de salud de los pacientes de diabetes mejora notablemente. Tal resultado debe ser consecuencia de la información que los médicos y el sistema de salud han estado difundiendo a favor del ejercicio. Sin embargo, queda mucho por realizar al respecto. Esto es, la cantidad de ejercicio necesario para un mejor efecto de los medicamentos, la clase de ejercicio que debe estar relacionada con la edad y el estado clínico y emocional del paciente. A su vez, el sistema de salud debe insistir en que la mayor parte de los pacientes que no realizan ejercicio se inicien en esta práctica.

Grupos de apoyo. Los resultados obtenidos se presentan en la tabla 7.

Tabla 7. Estado de asistencia a grupos de apoyo que guardan los pacientes de diabetes tipo 2 en tratamiento

<i>Nivel realizado</i>	<i>Núm. de pacientes</i>	<i>% respecto al total</i>
Siempre	18	5.2%
Frecuentemente	12	3.5%
Regularmente	30	8.6%
Esporádicamente	79	22.7%
Nunca	209	60.0%

Ni el sistema de salud ni los pacientes le han dedicado a este aspecto la atención que merece. Se tienen evidencias de las afectaciones emocionales que la diabetes produce en los pacientes, sin embargo, sólo se da tratamiento para controlar la enfermedad. Como se aprecia en la tabla anterior, sólo 8.7% de los pacientes con diabetes de la ZMG acude con frecuencia o siempre a los grupos de apoyo.

Los grupos de apoyo representan una alternativa de tratamiento a los problemas emocionales que deben enfrentar los pacientes de diabetes. Para un paciente de edad avanzada, con ingresos insuficientes y que además no tiene una pareja,⁷ resulta importante contar con el apoyo para sus problemas de índole emocional. De no contar con el apoyo —el sistema de salud así lo reconoce y las evidencias dan prueba de ello—, el peso del tratamiento se concentra en la medicación, sin alcanzar la mejora deseada. Otro elemento que puede ser aprovechado en los grupos de apoyo, que no se planteó

7. La presente investigación incluye muchos de estos casos.

en la investigación, es fortalecer el cambio de actitud en aquellos pacientes que no mantienen una disciplina de vida para convivir de forma adecuada con la diabetes. Por tanto, los grupos de apoyo tendrían una doble tarea: el apoyo emocional y el cambio en la cultura de vida de los pacientes.

Edad. La estructura de edades de los pacientes es como sigue.

Tabla 8. Estructura de edades de los pacientes de diabetes

<i>Rango de edad</i>	<i>Núm. de personas</i>	<i>%</i>
20-44 años	41	11.8%
45-64 años	200	57.5%
65 años en adelante	107	30.7%

La estructura poblacional se encontró tal como se esperaba en la investigación. Sin embargo, no deja de llamar la atención que la mayor parte de los pacientes se localizan entre los 45 y los 64 años de edad. La edad se reconoce como un factor de riesgo para tener mayores complicaciones. La atención médica en lo particular y la de los responsables de la salud deben poner atención especial para prevenir esta situación.

Por otra parte, si relacionamos la edad con la capacidad productiva que deberá afectarse por la presencia de la diabetes, esta baja potencial de la productividad afecta la economía en su conjunto, la de las empresas en lo general y la de las familias en lo particular. Si a este grupo de edad le añadimos los menores de 45 años, entonces podemos comprender el grado de afectación económica que representa esta enfermedad. Por tanto, bajo esta perspectiva ya no son importantes sólo los gastos que la atención de la diabetes requiere, sino también los ingresos que se reducen por tal causa.

Años de tratamiento. La edad añade riesgo para quienes padecen esta enfermedad. La estructura de años de tratamiento se encontró de la siguiente forma.

Tabla 9. Años de tratamiento de pacientes con diabetes

<i>Grupos por años</i>	<i>Número de pacientes</i>	<i>% de participación</i>
44-25	23	6.6%
24-11	97	27.9%
10-5	118	33.9%
4-0.2	110	31.6%

No obstante que la estructura de edades apunta hacia personas mayores de 45 años, la estructura de años con diabetes tiende a ser de poca duración. Un grupo importante de pacientes tiene menos de cinco años con diabetes, lo que implica un bajo riesgo de desarrollar mayores complicaciones por otras enfermedades. Sin embargo, el siguiente grupo de 5 a 15 es cuantioso, lo que conlleva mayores riesgos. García Vigil et al. (1999) sugieren una ponderación mayor para pacientes con diabetes en complicaciones tardías. Esto significa que después de los 10 de prevalencia de diabetes son de esperar mayores complicaciones, por lo que 34% de los pacientes presenta una situación o riesgo de mayor complicación. Este dato se acerca a 37% de los pacientes

que presentaron inicios o fuertes complicaciones en la valoración de la salud realizada, y que se asentó al referirnos a ello al inicio de este apartado.

Estado civil. Aunque no se le considera como factor de análisis en la atención de la diabetes, resulta importante cuando se le relaciona con el estado emocional y, por tanto, con la calidad de salud de los pacientes. Los resultados obtenidos en la investigación son los siguientes.

Tabla 10. Situación de estado civil que guardan los pacientes de diabetes tipo 2 en tratamiento

<i>Nivel realizado</i>	<i>Núm. de pacientes</i>	<i>% respecto al total</i>
Casado	237	68.1%
Soltero	45	12.9%
Viudo	55	15.9%
Separado	5	1.4%
Unión libre	6	1.7%

Como se aprecia en la tabla anterior, más de 30% de los pacientes con diabetes no cuentan con una pareja que los apoye económica o emocionalmente. La experiencia de la vida moderna en nuestra ZMG muestra que la mayoría de las parejas tienen que trabajar, por lo que les quedan pocas energías para atender a otra persona. Así visto, la pareja resulta un elemento importante para afrontar y llevar un patrón de vida acorde a los requerimientos de esta enfermedad. Por tanto, quienes no cuentan con un apoyo de un compañero se encuentran en mayor riesgo de sufrir de complicaciones. Los pacientes que tengan esta limitante deben compensarla con otra actitud o acción positiva que la contrarreste.

Escolaridad. En la literatura educativa se ha registrado que esta preparación formal promueve una mejor valoración de la vida, lo que incluye el aprecio de la propia salud. A continuación, se presentan los resultados de escolaridad en los pacientes de diabetes.

Tabla 11. Estado del grado educativo que guardan los pacientes de diabetes tipo 2 en tratamiento

<i>Nivel</i>	<i>Núm. de pacientes</i>	<i>% respecto al total</i>
Primaria	220	63.2%
Secundaria	36	10.3%
Preparatoria	19	5.5%
Profesional	51	14.7%
Otras	22	6.3%

Un alto porcentaje de los pacientes con diabetes presenta un bajo nivel de educación formal, lo que representa limitada información sobre aspectos básicos relacionados con la salud. De esta suerte, los pacientes tendrán mayor disposición a usar

alternativas al tratamiento médico, dejando de lado la medicación prescrita e incluso las dietas o ejercicios necesarios como parte de un tratamiento amplio. Así mismo, su seguimiento de los diferentes tratamientos será limitado, y dado que sus ingresos son reducidos, dependerán exclusivamente de los medicamentos y análisis que le puedan ofrecer las instituciones públicas.

Como es un factor personal difícil de cambiar, lo recomendable en el caso de los pacientes de diabetes es contrarrestar esta debilidad mediante promover su participación en grupos de apoyo, ofrecerles mayor información sobre las bondades de un tratamiento adecuado, así como que los médicos le otorguen mayor dedicación a estos pacientes en las entrevistas de consultorio.

Consideraciones finales

Dado que la información presentada es sólo una parte de la que fue recabada en la investigación, las consideraciones que se formulan deben ser vistas como parciales y básicas para la comprensión del significado de la diabetes en las personas de la ZMG.

La diabetes tipo 2 es una enfermedad crónica cuyos orígenes de incidencia no han sido esclarecidos de manera precisa y, por tanto, el riesgo de que la desarrolle cualquier persona mayor de 20 años es alto, especialmente en el caso de México. La alarma, en términos de salud pública, es por la alta prevalencia con proyecciones de incremento notable en muchos países, siendo México uno de los más importantes, y por el nivel de complicaciones que genera, al presentarse algunas enfermedades de carácter macrovascular, neuropáticas o la combinación de ambas.

El periodo crítico de incidencia en las personas es entre los 30 y los 50 años de vida. A su vez, se considera que después de 10 de presencia de la diabetes, aparecen algunas de las enfermedades que forman parte de las consideradas como complicaciones. Estas características son comunes para la mayor parte del mundo, por lo que en la ZMG se mantienen sin que a la fecha se presenten condiciones dignas de consideración.

La información presentada en este artículo se obtuvo de una investigación realizada en el año 2000, en la ZMG, dentro de las instituciones públicas de salud, entre pacientes que se encontraban en tratamiento de la diabetes tipo 2, para lo cual tuve el apoyo de los médicos responsables de su atención. Los instrumentos utilizados fueron validados por especialistas en endocrinología y psicología, para mayor confiabilidad en los resultados.

Uno de los primeros datos significativos que se obtuvo fue la valoración de la calidad de salud de los pacientes, cuya representación lleva a establecer que el promedio de dichos pacientes se encuentra en el rango de inestabilidad metabólica, sin presencia de alguna enfermedad colateral. Sin embargo, este promedio se encuentra cerca de la presencia de dichas complicaciones, dadas las características predominantes y que son explicadas en el análisis de las actitudes.

Un siguiente dato se refiere al costo de atención que implica cada visita médica. Se trata del costo directo de la atención, porque del propio análisis de las actitudes

se deriva una cantidad de costos indirectos que no se establecen, porque no fueron tema de la investigación. El resultado más significativo al analizar este dato es que un mayor costo de atención refleja un peor estado de salud, bajo condiciones normales de erogación pública y privada.

La presentación de las actitudes, activas y pasivas, de los pacientes lleva a comprender mejor el estado de calidad de salud de un paciente de Diabetes. Por tanto, su incorporación en el análisis resulta determinante para entender con mayor amplitud la atención médica que recibe un paciente en el tratamiento de esta enfermedad.

Las actitudes que mayor efecto ejercen sobre la calidad de salud de los pacientes de diabetes son el uso de medicación, mantenimiento de dieta, la edad y escolaridad. Factores todos ellos que ya han sido analizados en otros países. Sin embargo, en esta investigación se ha encontrado que la carencia de pareja —ubicada mediante la indagación del estado civil— afecta en gran medida la calidad de salud de los pacientes, sobre todo por sus implicaciones emocionales.

De los planteamientos anteriores se pueden deducir algunas propuestas generales, con la intención de inducir el interés de profesionales y de pacientes en el énfasis de otras características que afectan la salud de los pacientes de diabetes, y que no requieren de mayores recursos. Las primeras experiencias de esta investigación llevan a las siguientes propuestas.

1. Los pacientes de diabetes de la ZMG están en una situación, en términos de promedio, de presentar alguna forma de complicación, por lo que se requiere un seguimiento y atención más precisos, a fin de reducir el riesgo de complicaciones.
2. Un análisis del incremento de los costos en la atención de la diabetes debe llevar al reconocimiento que la calidad de salud de los pacientes ha disminuido en forma importante. Por tanto, para reducir erogaciones en esta enfermedad es necesario llevar a cabo una atención de pacientes con mayor grado de integración. Esto significa que la medicación no es suficiente y que se deben buscar otras áreas, como las de actitud y valoración, para mejorar la calidad de salud en cada paciente. La observancia de los costos directos, por parte de las clínicas de atención médica, no implica que se dejen de lado ni los costos indirectos ni los costos de oportunidad. Estos últimos son significativos para que el sistema de salud inicie un proceso de atención con eficiencia.
3. Un participante en la atención de la diabetes se ha dejado de lado (o cuando menos no se ha generalizado el enfoque sobre él): el paciente. Si no se logra estimular el apego de los pacientes a su tratamiento, los resultados en calidad de salud serán costosos y con un nivel inferior al esperado. El sistema de atención, como parte de la prevención, requiere gastar más hoy para responsabilizar e informar al paciente de diabetes sobre el significado de esta enfermedad y los efectos en la calidad de salud. Los costos de información, motivación y adherencia por parte de los pacientes siempre serán menores que los de hospitalización.
4. En nuestro país, la prevención para reducir la incidencia de pacientes con diabetes es mayor que la prevención para reducir los niveles de complicaciones. El primer aspecto es importante, pero resulta mayor el impacto económico, social

y emocional si a los pacientes con diabetes se les reduce el riesgo de cualquier complicación.

Anexo. Instituciones públicas de salud y número de pacientes donde se aplicó la muestra para la investigación sobre el tratamiento de diabetes

Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)	<u>Número de pacientes</u>
Hospital regional 110	60
Clínica 55	35
Instituto de Seguridad Social al Servicio de los Trabajadores del Estado (ISSSTE)	
Clínica 1	35
Clínica 2	60
Clínica 3	40
Hospital universitario	
Hospital Doctor Juan I. Menchaca	40
Secretaría de Salud Jalisco	
Hospital regional de Zoquipan	20
San Andrés I	35
San Andrés II	35
Tlaquepaque	40

Bibliografía

- American Diabetes Association (1998), "Economic consequences of Diabetes Mellitus in US, 1997", *Diabetes Care*, núm. 21, p. 296-309.
- Ballesteros, Enrique; Concha Bielza Lozoya, Manuel Gómez Olmedo; José Alberto Maldonado Segura y Paloma Ballbé Calatayud (1998), *Economía de la salud; estadística para médicos; clínica asistida por computadora*, Madrid, CIE, Inversiones Editoriales Dossat 2000.
- Ciechanowski, Paul S., Wayne J. Katon, Joan E. Russo y Edward A. Walker (2001), "The Patient-provider Relationship: Attachment Theory and Adherence to Treatment in Diabetes", *The American Journal of Psychiatry*, vol. 158, núm. 1, pp. 29-35.
- Consejo Nacional de Población (2000), *Proyecciones de la población del estado de Jalisco y sus municipios, 1995-2020*.
- Escobedo de la Peña, Jorge y Licerio González Villalpando (1999), "Epidemiología de la diabetes mellitus", *Diabetes mellitus*, México, McGraw-Hill Interamericana, Healthcare Group, pp. 15-28.

- Frenk, Julio, Miguel A. González Block, Felicia Knaul y Rafael Lozano (1999), “La seguridad social en salud: perspectivas para la reforma”, *La seguridad social en México*, México, Fondo de Cultura Económica, Centro de Investigaciones y Docencia Económicas, núm. 88, pp. 35-102.
- Gómez Pérez, Francisco, Jorge Salmerón Castro, Carlos Aguilar Salinas, Alberto Frati, Eduardo García García, Israel Lerman, Cliserio González Villalpando, Ricardo Correa Rotter, María Teresa Tusie y J. A. Rull-Rodrigo (1999): “Diabetes Mellitus”, *Diez problemas relevantes de la salud pública en México*, México, Biblioteca de la Salud, Instituto Nacional de Salud Pública, Academia Mexicana de Ciencias, Fondo de Cultura Económica, pp. 167-186.
- Islas Andrade, Sergio (1999), “Complicaciones crónicas: introducción”, *Diabetes Mellitus*, México, McGraw-Hill Interamericana, Healthcare Group, pp. 205-207.
- INEGI (1995), XI Censos Generales de Población y Vivienda, 1995.
- (2000), XII Censos Generales de Población y Vivienda, 2000.
- Williams, Rhys (2000), “Introduction to the Economics of Diabetes Care”, *The Economics of Diabetes Care*, Reino Unido, Blackwell Science Ltd., pp. 1-15.

La medición del desempleo en México: crítica de fuentes

GRACIELA LÓPEZ MÉNDEZ¹

Introducción

En todos los países el desempleo se mide por su importancia económica y social, y sus indicadores se utilizan como referente del desempeño de la economía en su conjunto: a menor tasa de desempleo en general se identifica que el aparato productivo marcha mejor y son mejores las condiciones de las familias.

En México la tasa de desempleo siempre ha sido baja con relación a la percepción de necesidades de plazas de trabajo y en relación con ese mismo indicador de otros países en donde se sabe que el problema del desempleo es menos grave, así, tanto en el ámbito sindical, universitario y de la sociedad en general se pone en duda su veracidad ya que es el indicador más difundido en cuanto a esta problemática en el país.

Por ello, este trabajo se orienta en su primera parte a hacer algunas reflexiones acerca de la definición, interpretación y uso de las tasas de desempleo así como a dar a conocer las tasas complementarias que ofrece el Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática (INEGI) respecto al mercado laboral en México; en un segundo apartado, trata de cómo este concepto de desocupación se aplica sólo en un contexto de mercados laborales haciendo explícitos los factores que inciden tanto en su nivel como en su variación y algunos datos del desempleo en el país. La tercera sección, medular en este trabajo, se refiere la medición en México del fenómeno económico social empleo-desempleo que se hace con base en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), los errores más comunes que enumera Morgestern en las estadísticas económicas y la identificación de esos errores en el proceso de la ENEU. En esta sección se proponen mejoras a la encuesta en varias de sus partes. Por último, se exponen las conclusiones y recomendaciones de nuevos indicadores, mejores usos y mayor divulgación.

1. Profesora e investigadora de la Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: lmg21408@cucea.udg.mx.

Definición e interpretación del desempleo

Para efectos de medición del fenómeno, en México se considera desempleados² a todas las personas mayores de 12 años que en la semana de referencia hayan estado sin empleo, disponibles para trabajar y que estén buscando un empleo. Este concepto implica una situación a la vez que un comportamiento, es decir: que la persona no haya trabajado ni una hora en la semana de referencia pero, además, que esté disponible y en busca de empleo, lo que implica que se hace presente en un mercado de trabajo. Esa situación de comportamiento es muy importante porque la búsqueda activa de trabajo es la condición para considerarlo como parte de la fuerza laboral (si está buscando se toma en cuenta como desocupado, sino no lo busca se registra como inactivo).

Conocer mejor los mercados laborales implicaría considerar algo que es todavía más difícil de determinar: el motivo por el cual se busca o no, esto último porque en los mercados mal remunerados habrá muchos que prefieran pasar al autoempleo o busquen el modo de vivir sin trabajar, ya que consideran muy valioso su ocio.

Son relativamente pocas las personas en edad y con intenciones de trabajar que quedan fuera de este concepto de desempleo, y con ello se capta sólo a aquellas personas de absoluta y nula ocupación, dejando de lado a los subempleados incluso de jornadas, ingresos o condiciones de ocupación sumamente precarias. De ahí la conveniencia de tener presente el subempleo, ya que permite matizar el problema de la ocupación.

El subempleo es el desajuste entre la situación de empleo deseada y la obtenida. Se distinguen dos tipos de subempleo: visible, cuando las horas de trabajo son pocas comparadas con las deseadas; al segundo tipo se le denomina como posible e invisible o por competencias y es aquel que tiene que ver con la discrepancia entre preparación y ocupación y mide el subempleo del capital humano.

Tanto la ocupación como la desocupación y el subempleo se miden en tasas, es decir relativizan esta característica con relación a la población de 12 años y más que está dispuesta a trabajar. Así, la tasa de desempleo abierto tradicional (TDAT) es la proporción de la población económicamente activa (PEA) que se encuentra desocupada totalmente en un periodo de referencia.

Contrario a la interpretación común de la tasa de desempleo en el sentido identificar el nivel de vida y bienestar de una sociedad, este indicador tiene más que ver con:

[...] la flexibilidad o rigidez de los mercados de trabajo. La tasa de desempleo abierto no es una medida del déficit de oportunidades de trabajo sino de su comportamiento frente a dicho déficit. El desempleo abierto no es una medida del rezago social de un país, así como tampoco los cambios en su tasa significan que necesariamente esté mejor o peor que antes

2. México, como gran parte de los países del mundo, está adherido a los acuerdos tomados en las Conferencias Internacionales de Estadígrafos del Trabajo (CIET) que convoca la Organización Internacional del Trabajo. En lo que respecta al desempleo abierto la norma internacional se aprobó en 1982.

en términos de ingresos: la tasa de desempleo abierto lo único que señala es qué tan lejos o qué tan cerca esté una economía de lograr el equilibrio en su mercado laboral (Negrete, 2000: 27).

Por tanto, es inadecuado utilizar las tasas de desempleo abierto como un indicador de pobreza o riqueza, ya que, por ejemplo, todos aquéllos fuera de un mercado laboral pero autoempleados se contarán como informales o en condiciones críticas de ocupación pero no como desempleados abiertos.

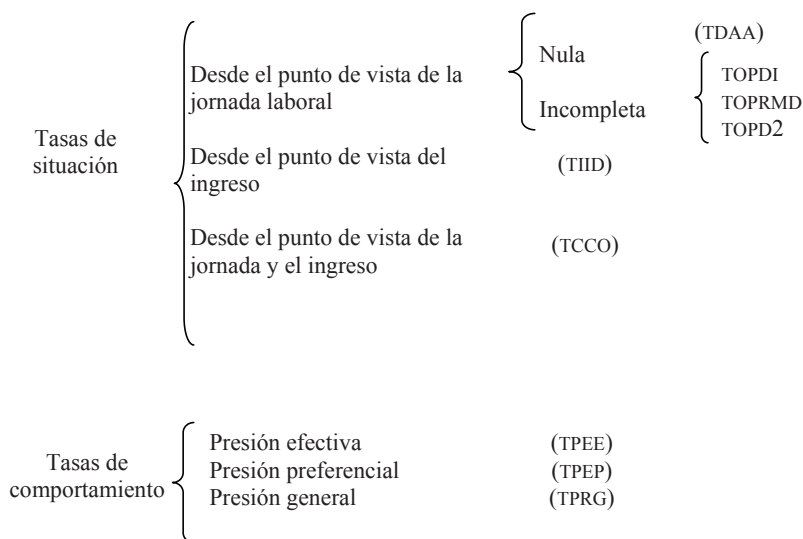
Así, las tasas de desempleo en México son bajas aun cuando haya una gran necesidad de puestos de trabajo. Esto se debe al método de medición, que se va al extremo de la desocupación: porque el deterioro de los salarios reales induce a ocuparse en lo que sea por la urgente necesidad de subsistir, porque no existe seguro de desempleo para darse el lujo de ser buscador de trabajo de tiempo completo, y porque a falta de plazas formales se recurre a actividades por cuenta propia y a una menor participación de los adultos (Rendón, 1993).

Entonces si la tasa de desempleo abierto es un indicador tan limitado, hace falta conocer los indicadores complementarios de las condiciones del empleo que se elaboran en México.

Tasas complementarias del desempleo abierto

Como ya se mencionó, la tasa de desempleo abierto mide el déficit de empleos en los sectores formales de la economía y se refiere a una situación de nula ocupación y de la búsqueda activa de un trabajo. Al ser esta medida insuficiente para comprender lo que pasa con los sectores marginales, el INEGI también elabora tasas complementarias del desempleo abierto con el objeto de “ampliar la perspectiva situacional sin importar un comportamiento preciso en términos de búsqueda y captar un radio más amplio de un comportamiento en el mercado de trabajo más allá de la semana de referencia” (Negrete, 2000: 10).

Figura 1. Tasas complementarias del desempleo abierto



Fuente: Negrete (2000, segunda parte: 10).

Tasas de situación

Tasa de desempleo abierta alternativa (TDAA): es la proporción de la población económicamente inactiva disponible (PEID), y de la PEA que se encuentra desocupada abierta en el periodo de referencia, que está disponible para el trabajo aunque haya abandonado la búsqueda del mismo, o que se iniciará sus labores próximamente.

Tasa de ocupación parcial y desocupación (TOPD1): es la proporción de la PEA que se encuentra desocupada abierta o que está ocupada pero trabajó menos de 15 horas en la semana de referencia.

Tasa de ocupación parcial por razones de mercado y desocupación (TOPRMD): es el porcentaje que representa a la población desocupada abierta y a la población ocupada que labora menos de 35 horas a la semana por razones de mercado, respecto a la PEA.

Tasa de ocupación parcial con menos de 35 horas semanales y desocupación (TOPD2): es la proporción de la PEA que se encuentra desocupada abierta o que está ocupada pero trabajó menos de 35 horas en la semana de referencia.

Tasa de ingresos insuficientes y desocupación (TIID): es el porcentaje que representa a la población desocupada abierta y la ocupada que tiene ingresos inferiores al salario mínimo con respecto a la PEA.

Tasa de condiciones críticas de ocupación (TCCO): esta tasa es la suma de la población que trabajó de una a menos de 35 horas por razones de mercado, más la pobla-

ción que trabajó más de 35 horas y sus ingresos fueron menores a un salario mínimo, a lo que se añaden los ocupados que trabajan más de 48 horas semanales y ganan entre 1 y 2 salarios mínimos.

Como este indicador tiene un comportamiento más independiente de las fluctuaciones de la economía y por ende del desempleo abierto, refleja más los problemas estructurales del empleo en el país.

Tasas de comportamiento

Tasa de presión efectiva económica (TPEE): representa la proporción de la PEA que se encuentra desocupada abierta o que está ocupada pero busca un empleo adicional.

Tasa de presión efectiva preferencial (TPEP): es la proporción de la PEA que se encuentra desocupada abierta o que está ocupada pero busca trabajo con el objetivo de cambiarse voluntariamente de empleo.

Tasa de presión general (TPRG): porcentaje que representa la población desocupada abierta y los ocupados que buscan trabajo con el propósito de cambiarse o tener un empleo adicional con respecto a la población económicamente activa.

Tasa general de necesidades de empleo (TGNE): porcentaje de personas que regularmente trabajan menos de 15 horas a la semana, más aquellas que desean un empleo adicional, pretenden cambiar de trabajo o bien personas que no buscan empleo pero estarían dispuestas a aceptarlo si se los ofrecieran.

Los desocupados en los mercados laborales

El concepto de desocupación, explica Negrete, sólo se da en el contexto de un mercado, es decir cuando a un salario específico la oferta excede a la demanda (véase gráfica 1). Esto es importante para comprender los indicadores de desempleo, por dos razones: en México, la intención de integrarse a mercados de trabajo³ es menos generalizada de lo que se cree y el salario real que aproxima al equilibrio no necesariamente es aquél que garantiza cierto nivel de vida.

En cuanto a la baja intención de integrarse a los mercados laborales debe quedar claro que esto no quiere decir que no tengan intención de trabajar, hay que recordar que en México gran parte de la población ocupada⁴ está autoempleada y que la economía informal y de micronegocios son formas generalizadas de producción y de ganarse la vida, ello implica que si no se está de acuerdo con las condiciones de los mercados formales, es relativamente fácil que la población se incorpore a este modo de vida y por lo tanto el desempleo no se manifieste como tal, sino como subempleo o empleo en condiciones críticas. Por ello, la medida de desempleo refleja desequi-

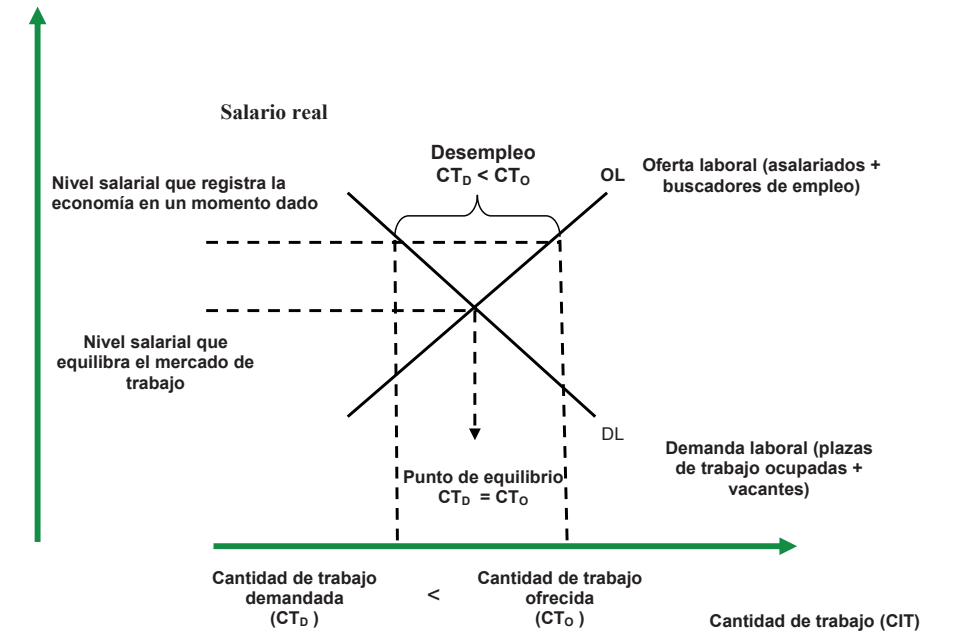
3. El INEGI mide esta intención con la tasa de presión general.

4. Según la Encuesta Nacional de Micronegocios 2000, 33% de autoempleados nunca han sido asalariados y de ellos, 98.5% no tienen intención de abandonar su ocupación para regresar a ser asalariados.

librio en la parte de la PEA que acepta las condiciones de mercado para solventar sus necesidades.

Por este motivo es común que economías desarrolladas tengan niveles de desempleo mayores a los de los países pobres. En cuanto a los salarios, en México éstos se han ajustado hacia la baja por lo que la oferta sólo excede en poco a la demanda.

Gráfica 1. Mercado de trabajo y desempleo



Fuente: Negrete (primera parte: 12).

Factores que inciden en el nivel del desempleo y su variación en el tiempo

Los factores que inciden en el nivel son institucionales y socioeconómicos. Entre los primeros encontramos leyes y reglamentos en el mercado laboral, que afectan a los demandantes y/o a los empleadores. Por ejemplo en los países en donde existe el seguro de desempleo, éste les permite permanecer sólo buscando trabajo mucho más tiempo que a las personas en México; aquí, el no tener trabajo obliga rápidamente a autoemplearse, a aceptar empleos eventuales e incluso a emigrar porque no es posible mantenerse sin ingresos. La fuerza de los sindicatos también es importante: donde la legislación y los sindicatos sean blandos, el desempleo será bajo.

Entre los factores socioeconómicos que inciden en el comportamiento podemos mencionar la variación del PIB, independientemente del nivel, el grado en que los sa-

larios son sensibles al mercado laboral, la productividad, la estructura social y la facilidad de migración a mejores mercados en épocas más difíciles. La facilidad y atractivo de la migración puede ser un factor muy importante en los lugares de alta migración. Aun cuando no haya oportunidades de trabajo ello no se refleja en altas tasas de desempleo abierto, por lo que se insiste en que ésta no debe tomarse como una medida del déficit de oportunidades laborales.

Proceso de inserción en los mercados laborales

Además de los factores que inciden en su nivel y variación, hay que entender el proceso de obtención de un trabajo (Martínez, 2001). Por principio de cuentas, no todos los empleos son para todas las personas y por ende puede demorarse el encuentro de algo que se ajuste a las aspiraciones de quien busca. Conforme pasa el tiempo sin encontrar el puesto adecuado, las expectativas de los beneficios esperados van disminuyendo y los costes de búsqueda y del desempleo se irán incrementando. El proceso terminará cuando los beneficios y costos se igualen y quines buscan trabajo acepten la mejor proposición hasta entonces hecha.

Contratar y encontrar empleo es un proceso de búsqueda mutua entre empleados y empleadores. La fuerza laboral está en continuo cambio y no sólo por la incorporación y salida de personas al estrato de edad que se considera como población en edad de trabajar sino también por los que quieren o no quieren estar. Así, las transiciones entre empleo, desempleo y fuerza laboral son las siguientes: 1. Cambio de empleo, 2. Pérdida de empleo y paso al desempleo, 3. Obtener empleo desde las filas del desempleo, 4. Desempleados que salen de la fuerza laboral (trabajadores desmoralizados), 5. Ingreso y reingreso a la fuerza laboral, pero inicialmente desocupados, 6. Ingreso y reingreso a la fuerza laboral, con un empleo inmediato y 7. Pérdida de empleo, quedar fuera de la fuerza de trabajo (jubilación, retiro, labores domésticas y estudiantes de tiempo completo, etc.). En épocas de crisis el trabajo se ajusta con reducción de horas y de salarios reales.

Características generales del desempleo en México

Con base en las estadísticas oficiales se identifican las siguientes características del desempleo en México.

El desempleo es mayor entre los jóvenes y las mujeres, la tasa más alta se da entre las mujeres de 15 a 19 años y entre los personas de ambos sexos de entre 18 y 25 años con estudios técnicos y bachillerato, está compuesto en su mayoría por población escolarizada (a mayor escolaridad aumenta la tasa de desocupación) y está correlacionado con los sectores formales del país cuando en ellos faltan oportunidades de trabajo.

La desocupación se debe, entre otros motivos, a cesantía, terminación de trabajo e insatisfacción en el empleo. El desempleo se da en periodos cortos por razones de la urgencia de ingresos, aunque sean marginales.

La medición del desempleo

Aun cuando para el empleo hay fuentes alternativas de medición para la tasa del desempleo, sólo el INEGI la cuantifica a escala nacional a través de la Encuesta Nacional de Empleo. Los objetivos de esta encuesta son:⁵

- Captar información sobre las características de empleo y desempleo de la población de 12 años y más.
- Identificar la estructura ocupacional, su dinámica y sus cambios coyunturales.
- Conocer las características sociodemográficas, según condición de actividad.
- Identificar características de la PEA en relación con la rama de actividad, ocupación principal y posición en el trabajo.
- Identificar características de la población desocupada en relación con la rama de actividad, ocupación principal y posición en el último trabajo, así como motivos de separación y duración del desempleo.
- Determinar modalidades de la población plenamente ocupada y de aquella de tiempo parcial.
- Proporcionar elementos sobre el subempleo.
- Conocer condiciones de trabajo de la PEA (horas, ingresos, prestaciones, etcétera).
- Informar sobre las personas que tienen más de un trabajo y/o que buscan un trabajo adicional.
- Determinar la presión que ejercen los ocupados que buscan otro empleo y captar información sobre la disponibilidad de los inactivos para integrarse a los mercados de trabajo.

Esta encuesta permite observar aspectos particulares del complejo fenómeno del empleo-desempleo, y hay que analizarla con detenimiento para reconocer la posible existencia de sesgos y para valorar adecuadamente la importancia de determinados aspectos.

Es preciso tomar en cuenta que, de conformidad con los acuerdos tomados en la Organización Internacional del Trabajo (OIT), esta encuesta privilegia al trabajo sobre otra actividad, como puede ser la de estudiante, ama de casa o la labor social, por ello se considera como ocupadas a las personas que realizan cualquier esfuerzo para la producción o comercialización de bienes y servicios aunque se trate de trabajo no remunerado en negocios familiares.

Errores en las estadísticas de empleo

Los errores en las estadísticas de empleo-desempleo provienen tanto de la naturaleza del mismo como de su conceptualización y del proceso de su medición, calidad del marco muestral, tamaño de muestra, selección, instrumento de medición, trabajo de campo y de la veracidad del informante, entre otros factores.

5. Véase INEGI, Encuesta Nacional de Empleo Urbano, Documento Metodológico, Aguascalientes.

Asimismo, dentro de las dificultades de medición por su naturaleza podemos mencionar la flexibilidad para considerarse ya sea en la población económicamente activa o en la inactiva, así como la facilidad para pasar de ocupado a desocupado y viceversa.

Conforme a la relación de las posibles fuentes de error⁶ en las estadísticas económicas según Morgestern, se contrasta el procedimiento de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano y se hacen sugerencias para la corrección de los errores detectados y mejoras en los resultados.

a) *Relación entre fenómeno económico y su medición, disponibilidad y calidad de información.* Las estadísticas generadas no siempre miden el fenómeno por el que se interesa el economista, y la relación entre teoría y reunión de datos debería ser muy estrecha. Asimismo, normalmente no hay la suficiente información sobre el proceso de generación de información.

Las muestras también pueden ser fuente de error, así como la clasificación defectuosa de conceptos, discrepancia de tiempo en la medición, escasa información; la posibilidad de dar continuidad a la información no siempre se da, un punto importante es la falta de mención del error de estimación. Un problema que también se detecta es que las estadísticas económicas aumentan simplemente sin ningún proyecto o plan científico de conjunto (Morgestern: 30).

En el caso de las estadísticas de empleo en México éstas miden un fenómeno económico específico, y es pública y suficiente la información sobre el proceso de generación de indicadores. Las muestras según la metodología están definidas y seleccionadas de acuerdo a un riguroso procedimiento estadístico trietápico, estratificado y por conglomerados, y el tamaño de muestra se calcula con valores de datos de muestras anteriores así como con valores definidos de significancia, error máximo absoluto deseado y tasa de no respuesta máxima permitida.

En este sentido, conforme a la mayoría de estadísticas lo deseable es que se busque un tamaño de muestra que reflejara un nivel de confianza de 90% y no 80%, como ahora se tiene, y que la no respuesta bajara de 15% a 10%.

Considero que la clasificación defectuosa está presente por el criterio demasiado riguroso utilizado para definir el desempleo, ya que se está hablando de desempleo absoluto (ni una hora trabajada en la semana anterior a la encuesta) y cualquier actividad por mínima que sea pasará a las personas a la categoría de empleado. Para México el hecho de juntar trabajadores marginales, inestables y temporales con los empleados a tiempo completo hace parecer muy bajo el desempleo. Al ser tan amplio el criterio de captación para los ocupados, los problemas de empleo en mercados laborales se ven disminuidos por el autoempleo y el mercado informal, lo que aparentemente disminuye las cifras del desempleo en el mercado de trabajo y da una falsa idea de su situación.

La información al respecto se capta y se publica dentro de las tasas complementarias de desempleo, los indicadores de ocupación parcial y de prestaciones.

6. Morgestern considera el error como una expresión de imperfección y de falta de acabo en una descripción

El desempleo tal como se mide, en primera instancia oculta la problemática del subempleo. Es sumamente contradictorio que si una persona trabajó una hora en una semana y pasó 40 horas buscando trabajo, se considere como ocupado.

Aunque por las circunstancias de cada país sean sus autoridades quienes determinan desde qué edad se puede considerar a las personas como parte de la fuerza de trabajo (en México a los 12 y en Estados Unidos y España desde los 16) sería conveniente que los resultados se seccionaran de tal forma que pudieran compararse con los de otros países en cuanto a este criterio.

Hay en esta encuesta una inconsistencia para considerar a un familiar no remunerado como ocupado, ya que en la parte del marco conceptual de la metodología de la ENEU dice que al menos debe trabajar 15 horas, pero en la parte de características de la actividad económica de la población de 12 años y más dice que al menos una hora y en el cuestionario la pregunta no especifica el tiempo, por lo que se requiere homogeneizar el criterio hacia adentro de la ENEU.

También en la parte de características de la actividad económica de la población de 12 años y más consideran ocupados a los que dicen que con seguridad obtendrán un empleo en 4 semanas o menos. A éstos debería ubicárseles en la categoría de desempleados y, de ser cierto que se emplearán, se registrarían en el siguiente trimestre. Tal como se hace actualmente, se aumenta de manera artificial la población ocupada a costa de los inactivos (no declaran haber buscado trabajo) y de los desocupados abiertos. En sí, éstos ya se informan en la tasa complementaria llamada tasa de desempleo abierto alternativo, sin embargo a la que se da la mayor difusión es a la tasa de desempleo abierto tradicional.

En cuanto a la conceptualización también se puede observar que ninguno de los resultados de la encuesta se identifica como subempleo, siempre lo hace como tasas de ocupación. Su identificación como subempleo podría mejorar la percepción de su significado.

Para identificar con mayor precisión a la fuerza de trabajo desalentada habría que incluir en la pregunta 1d, entre los motivos por los que no trabaja, argumentos tales como paga demasiado baja o condiciones laborales inconvenientes.

Con el objetivo de hacer más completa la gama de resultados sería conveniente integrar un indicador de subempleo por competencias, tal como lo sugiere Schkolnik. En el siguiente cuadro se puede comprender bien esta propuesta ya que todos los ocupados que quedan clasificados fuera de los casilleros que presentan una cruz serán clasificados como subempleados por sobrecalificación.

Cuadro 1. Matriz para medir subempleo por competencias

Nivel Educacional	Directivos Gerentes	Profesionales	Técnicos	Jefes y emp. de oficina	Trabaj. cal. de servicios	Agricul. y trab. califi. agro.	Obreros manufactura y minas	Obreros Construcción	Trab. no servicios
Sin instrucción	-	-	-	-	-	-	-	X	X
Primaria incompleta	-	-	-	-	-	-	-	X	X
Primaria completa	-	-	-	-	-	-	X	X	X
Secundaria incompleta	-	-	-	X	X	-	X	-	-
Secundaria completa	-	-	-	X	X	-	-	-	-
Superior no inv. incom.	-	-	X	X	X	-	-	-	-
Superior univ. incom.	X	X	-	-	-	-	-	-	-
Superior no univ. completa	X		X	X	-	-	-	-	-
Superior univ. comp.	X	X	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Schkolnik, Mariana, 5° Taller Regional del Mecovi, *La medición de la pobreza, método y aplicaciones*, CEPAL, México, junio de 2000.

La encuesta es continua y no hay problema del tiempo de medición ni de continuidad.

En el caso de la ENEU, en la metodología se puede conocer el error de estimación y en los reportes anuales se publican los datos del error estándar, el coeficiente de variación, defecto de diseño y los límites de las estimaciones al 90%.

En lo que respecta a la planeación, las estadísticas de desempleo en México en los últimos 30 años han sido planteadas para objetivos específicos, revisando en varias ocasiones tamaños de muestras, conceptos, cuestionarios, procedimientos, entre otros aspectos y con base en el conocimiento de teoría y realidad del desempleo como fenómeno económico social.

b) *Ocultación de información, mentiras*. Hay que considerar que las estadísticas muchas veces se basan en respuestas evasivas y mentiras deliberadas de los informantes, asimismo hay sesgos del observador por cómo y cuándo recaba los datos, además el observador puede deliberadamente tergiversar la información para confirmar su hipótesis o con fines políticos. Y no es raro que se maquillen las estadísticas que no convengan a las autoridades o las fuentes de información.

En el caso de la ENEU este problema puede provenir de no tener al informante apropiado, es decir, que desconozca la respuesta correcta; el requisito mínimo de edad, 15 años, no garantiza que esté bien enterado de las actividades y disposición para trabajar o no del resto de los miembros del hogar, esta condición se expresa en las instrucciones del cuestionario y no es fácilmente comprobable.

Se sabe por experiencia que la información sobre ingresos se tiende a falsear y en esta encuesta tal pregunta es importante para determinar a los subempleados en términos de ingresos precarios.

El sesgo que puede provenir por la forma y hora de presentarse el observador trata de minimizarse mediante un oficio que explica el objetivo de la encuesta, las veces que será entrevistado y la disposición de hacerlo cuando a ellos les importe menos.

El riesgo de que el observador deliberadamente tergiversar la información, en el sentido de inventarla para disminuir su carga de trabajo, es mínimo porque hay un operativo continuo de supervisión e incluso un sistema de reentrevista (si se descubre que el observador inventó la información, se le despide).

En cuanto a que se maquillen las estadísticas que no convengan a las autoridades, esto no se da porque el proceso es transparente. En este caso, insistimos, el problema radica en no utilizar adecuadamente la información de la tasa de desempleo: el público en general percibe que esto indica el déficit de plazas de trabajo, lo cual está muy lejos de ser verdad ya que sólo constituye la expresión más extrema de este problema.

c) *La instrucción de los observadores.* Las estadísticas económicas frecuentemente no son elaboradas por encuestadores debidamente adiestrados sino por personal reclutado ex profeso, además sabemos que la calidad de respuesta depende de las características generales del observador, ello es causa de los errores masivos más serios.

La mayor parte de las encuestas del INEGI son levantadas por personal que no es empleado formal del Instituto; sin embargo, por la continuidad de este proceso los encuestadores son personas que se adiestran de forma profunda y que además adquieren gran experiencia; así mismo, debido a la flexibilidad en el horario de esta actividad hay muy poca rotación de personal.

En el INEGI la capacitación se imparte en cascada: primero se capacitan a directivos y jefes de departamento, luego a los jefes de encuestas por entidad federativa se les da toda la información y material, se hace un estudio piloto y un taller de captura a equipos de cómputo, se hacen reconsultas y entrevistas de control. Sin embargo, podría adolecer de irregularidad en la calidad de respuesta ya que, como dijo Morgestern, ésta depende del tipo de observador; la personalidad, aptitud y capacidad de cada uno de ellos marcarán cierto grado de variabilidad.

d) *Los errores de los cuestionarios.* Se derivan del diseño general del cuestionario, el cual deberá ser de texto preciso, con instrucciones para su uso y presentarse con los resultados; las preguntas deben formularse de una en una para que tengan una única respuesta, y además para que quien las vaya a contestar las entienda claramente. Hay que evitar el uso de palabras que conllevan sentido político o emocional y prejuzgan la respuesta; algunas preguntas invitan a la evasión y la mentira, y cuando son muy numerosas, las respuestas son demasiado resumidas. Pueden darse omisiones importantes, estructuras deficientes, o ser demasiado complicados de seguir.

En este caso el cuestionario base es un documento con una página para concentrar información de todos los miembros de un hogar, se complementa con un juego

de seis páginas por cada persona de 12 años y más. De entrada parece un documento muy complicado para llenar, sobre todo por la necesidad de brincar preguntas según la respuesta en turno.

En general las preguntas están formuladas de una en una para que tengan una única respuesta, y además para que quien las va a contestar las entienda claramente. Sin embargo, se pueden hacer las siguientes observaciones que mejorarían el cuestionario y la pertinencia de la información:

- La pregunta 1a no especifica el tiempo de trabajo no remunerado para poder considerarlo como ocupado o no.
- La pregunta 3a no indica cómo identifica su trabajo principal (horas trabajadas o ingreso).
- La pregunta 3c que aplica para patrones y trabajadores por su cuenta, y pregunta por el tipo de personas que ocupó la semana anterior, queda ambigua porque puede haber de todas las categorías (trabajador a sueldo, socios, trabajadores familiares y no familiares sin sueldo) pero no especifica cuántas de cada una.
- En el apartado 6a reúne en una sola categoría a todos los que hayan trabajado de 1 a menos de 35 horas, con lo cual deja un rango bastante amplio —y en donde los motivos para ubicarse en él pueden ser muy variados—; se recomienda subdividir este rango en: menos de 15 horas y de 15 a menos de 35, y hacer el apartado de motivos para ambos.
- En la 6b, cuando se pregunta por los motivos por los cuales trabajo menos de 35 horas, no tiene como causa que estudie o tenga otro trabajo (aunque existe el concepto de “otros”). Creo que estos motivos serían bastante comunes e incluirlos facilitaría su identificación. Relacionado con esta pregunta, se podría inquirir si desea trabajar más horas.
- Esta encuesta puede informar sobre las personas en la economía formal de manera más precisa si pregunta sobre la seguridad de permanecer en el trabajo, inseguridad en el ingreso etcétera.
- Por último, sería conveniente hacer las preguntas sobre horas trabajadas e ingresos referentes al segundo trabajo u ocupación.

La ENEU no tiene problemas respecto al vocabulario empleado y se presta para respuestas concretas. La cuestión de los olvidos podría presentarse en cuanto a las fechas exactas de inicio y última vez de búsqueda de trabajo.

Seguir el cuestionario es un poco difícil, sin embargo, el encuestador es quien lo guía ya que se trata de un documento que no llena directamente el informante. En esta encuesta hay instrucciones precisas para su uso, y se publican junto con los resultados e interpretaciones finales.

e) *Observaciones en masa*. Uno de los problemas que se da en las observaciones en masa es la acumulación de errores en etapas sucesivas porque al que le corresponde cada etapa no puede saber si lo anterior es correcto, así es muy difícil realizar las comprobaciones y las correcciones.

La estadística de empleo definitivamente es el resultado de observaciones en masa que podrían acumular errores en etapas sucesivas, sin embargo se tiene organi-

zado un proceso en el cual hay capacitación de todos los involucrados y supervisión para verificar la no entrevista, de las personas incapacitadas permanentemente para trabajar; aplicación de la observación directa y aplicación de la reentrevista, asimismo los críticos codificadores en la oficina se encargan de la recepción e integridad de las cargas de trabajo, congruencia, conciliación, validación y codificación.

De esta etapa pasa a tratamiento de la información, en donde se supervisa la crítica codificación, se captura la información, se depuran archivos y se procesan los tabulados.

f) *Carencia de definición o clasificación.* A fin de contar con buenas estadísticas hay que definir y clasificar los fenómenos de una manera homogénea para facilitar su comparabilidad, así como tener claros conceptos y unidades de medida.

El marco conceptual define y clasifica claramente los aspectos estudiados conforme a la OIT, aunque podría pensarse en la posibilidad de adoptar el criterio de trabajar por lo menos 15 horas remuneradas para considerar ocupadas a las personas, tal como lo hacen en EU.

g) *Los errores de los instrumentos.* Todos los errores que puedan cometer las personas que registran, interpretan, clasifican, recuentan, interrogan, etc. se identifican como errores de los instrumentos, así como los que puedan provenir de las calculadoras, computadoras, fichas, máquinas de clasificación, incluso errores de imprenta, lectores ópticos, malas marcas en los cuestionarios u omisiones.

Los errores humanos se tratan de minimizar y no tengo elementos tangibles para la existencia o no de errores por otros instrumentos, sin embargo la infraestructura del INEGI es bastante moderna y completa.

h) *El factor tiempo.* Cuando el fenómeno que se mide es complejo y se hace por gran cantidad de tiempo, y además si los objetos que se miden se mueven considerablemente, puede ser imposible obtener información precisa.

La ENEU se levanta de forma continua. Cuando ha pasado el tiempo suficiente para que se perciban cambios en el entorno, se han ido modificando desde los objetivos, el nombre, los conceptos, cobertura geográfica, las tabulaciones, el marco muestral y el cuestionario. Las últimas modificaciones metodológicas se implementaron en el año 2002 con lo cual ya no se manejará por separado la encuesta de empleo urbano del rural sino que se unieron en una sola denominada Encuesta Nacional de Empleo.

Se tiene el problema de que una misma persona puede cambiar de opinión de una entrevista a otra (por ejemplo: registrarse como disponible para trabajar en una y en otra no) sin mediar una causa valedera, por lo que la precisión de la medida de este fenómeno se verá influida por su misma naturaleza.

i) *Observación de fenómenos únicos.* Cuando los fenómenos no se repiten el asunto es cómo ponerse de acuerdo sobre las observaciones simultáneas con discrepancias de opinión.

Este problema no se presenta porque el desempleo tiene que ver con mercados de trabajo y éstos son constantes en economías como la de México. La discrepancia de opinión sobre los resultados se da pero no de una forma sustentada en metodo-

logías y esfuerzos masivos, sino más bien por la falsa percepción de lo que la tasa de desempleo mide.

j) La interdependencia y estabilidad de los errores. Al juzgar el valor de alguna estadística específica, sería necesario explicar las posibles concurrencias de las causas de error y estimar cuantitativamente la influencia de cada una sobre la cifra final ya que las estadísticas económicas son cada vez más complejas y refinadas.

Habría que identificar sesgos tales como: omisión, doble recuento, definiciones deficientes y tendencia del informante a falsear, entre otras características, ya que ello es causa de autocorrelación de los errores.

Las estadísticas sobre desempleo son complejas y pueden adolecer de varios tipos de errores, entre los cuales sólo nos quedaremos en el señalamiento de su posible ocurrencia, más no en su medición y menos en establecer órdenes de magnitud.

En este tipo de datos predomina, según la experiencia previa, la deficiencia de información por ocultación, desconocimiento u olvido, lo cual se trata de compensar con el entrenamiento de los encuestadores. En lo que se refiere a los instrumentos utilizados, el conocimiento de su estructura y claridad permite valorar los indicadores generados. No tengo información para determinar qué tanto estas estadísticas tienden a acumular o neutralizar los errores.

Sólo el examen cuidadoso del procedimiento empleado permitirá identificar los sesgos y para ello habría que integrarse activamente en todo el proceso, lo cual no estuve en condiciones de hacer. Las observaciones aquí planteadas derivan del análisis de los documentos metodológicos, de resultados finales y de trabajos anteriores, así como de la entrevista con funcionarios del INEGI.

En los documentos de análisis que publica anualmente el mismo instituto, se presentan las tasas y los valores absolutos del desempleo con sus desviaciones estándar, coeficientes de variación, efecto de diseño y el intervalo de confianza al 90%.

La consigna de Morgestern de que habría que rechazar completamente las estadísticas no fidedignas, aquí no se aplicaría ya que son valiosas para la medición del equilibrio relativo en los mercados de trabajo, así como de varias características del empleo entre ellas, el tiempo de ocupación, niveles de ingreso, ocupación principal, posición en el trabajo, prestaciones y rama de actividad.

Además de los errores de medición pueden existir dos circunstancias que es conveniente tener en cuenta en las estadísticas económicas, la irrelevancia y la falsedad funcional.

k) *La exactitud aparente.*

- Irrelevancia. Es dar información hasta un grado innecesario (excesivos decimales). También existe cuando las muestras se descomponen en unidades tan pequeñas que el error de la muestra excede a lo que se está midiendo. En la ENEU la información de tasas se da sólo con un decimal y las cifras absolutas quedan en la unidad de personas (que es lo deseable), asimismo en los informes anuales se da la información de los niveles mínimos y máximos para un intervalo de confianza tanto de cifras absolutas como de tasas. Las muestras se seleccionan de acuerdo a tres niveles; mediante técnica cuantitativa se determinó que la muestra para ciu-

dades medias fuera de 700 viviendas, para el Distrito Federal 1,700 y para las otras ciudades principales 1,000, con lo cual se garantiza que el error de la muestra no exceda a lo que se está midiendo.

- Estadísticas funcionalmente falsas y estadísticas sin significado. Se trata de estadísticas exactas pero inútiles, también pierden significado las estadísticas que se realizan por medio de procedimientos inapropiados. En México la utilidad y significado de las tasa de empleo-desempleo queda cada vez más explícito y los procedimientos han sido probados aquí y en otras partes del mundo.

Conclusiones y recomendaciones

La tasa de desempleo abierto es una forma muy limitada para medir necesidades de empleo ya que sólo mide el desequilibrio en un mercado laboral y permanecen en él los que ni siquiera son capaces de integrarse a los mercados informales. Los niveles de salarios que garantizan el equilibrio del mercado no necesariamente permiten el mantenimiento del poder adquisitivo; en el caso de México, dados los bajos niveles de ingreso y ahorro y la no capacidad de ingresos por otros medios, empujan a emplearse incluso a cambio de ingresos muy raquíticos y en condiciones de trabajo inadecuadas.

El desempleo tal como se mide no tiene relación directa con la riqueza o pobreza de los países, sino con la flexibilidad de los mercados laborales, y por tanto no debe tomarse como referencia de lo primero ni tampoco del éxito o fracaso del gobierno en turno, como se expresó en un principio.

Tampoco el desempleo debe identificarse con la pobreza extrema, ya que un desempleado es el que mantiene expectativas de integrarse a los mercados laborales, en tanto que un marginado no aspira ni siquiera a eso; además, los datos comprueban que el porcentaje más alto de desempleo se da entre personas con mayor preparación académica.

La diversidad de indicadores que se generan en torno a este tema es amplia y con usos muy particulares. Esto es importante porque se tiene acceso a indicadores de equilibrio del mercado laboral y de la precarización de los puestos existentes, lo que facilita definir políticas al respecto.

Al margen de los aspectos del significado y utilidad de la medición del desempleo, tenemos que —aunque no muy serios— hay varios aspectos de la ENEU que se tienen que revisar y reconsiderar para hacer de este mecanismo uno más eficaz para la medición de tan importante fenómeno.

En primer término, si bien México está armonizado con la Organización Internacional del Trabajo, no lo está con países de la OCDE, entre ellos Estados Unidos, por lo que para que esa cifra indique el mismo tipo de fenómeno que en ese país y otros con los que sea importante compararse, habría que modificar el cuestionario para que también se ajuste a esos criterios sin salirse del de la OIT.

Conforme a Morgestern, se han señalado errores o aspectos en esta medición que requieren algunas modificaciones, entre ellos: un tamaño de muestra al nivel de confianza de 80% y la espera de no respuesta a 15%; un criterio demasiado laxo para

considerar ocupada a una persona (una hora de trabajo en la semana de referencia); incluye en la PEA a los de 12 años y más (criterio diferente al de muchos otros países), y clasifica como ocupados a algunos en los que esto es sólo una expectativa.

No se descartan los errores que pueden derivar de los informantes, pero parece que se cuida bien este aspecto. En lo que respecta a los encuestadores, éstos son supervisados para disminuir los posibles sesgos que pudieran causar. En los cuestionarios se detectaron algunas preguntas confusas y la necesidad de incluir algunas otras.

La encuesta es revisada periódicamente y adecuada a las nuevas circunstancias y está diseñada con base en el conocimiento de la teoría y la realidad de este fenómeno.

Por ello, independientemente de los errores de medición, la ENEU da a conocer la amplia gama de realidades en cuanto a las condiciones de la PEA, que van del desempleo absoluto a la plena ocupación, y por tanto permite identificar condiciones específicas de trabajo desde lo formal a lo informal. Destaca de su análisis un serio problema en las condiciones críticas de ocupación en una proporción muy alta de la población económicamente activa.

Así, habiendo visto las características de la tasa de desempleo abierto y la forma de medir la ocupación, estamos en condiciones de proponer el uso de la misma, en forma relativa, es decir ver su comportamiento más que su nivel y aprovechar las otras mediciones de empleo que identifican el subempleo según diferentes características. La tasa de desempleo abierto (TDA) normalmente es baja porque refleja sólo una parte del problema de empleo, la tasa de ingresos inferiores al mínimo (TIID) y la de condiciones críticas de ocupación (TCCO) son más completas. Mientras que la primera para septiembre de 2004 fue de 4.01%, la segunda y tercera fueron de 11.25% y 9.11%, respectivamente, la tasa de presión general de empleo (TPRG) para el mismo periodo se situó en 7.03%. Por lo tanto, creo que la TIID, la TCCO y la TPRG son a las que debería dárseles mayor difusión.

Además, con la información que ya se genera se puede elaborar también la tasa de condiciones críticas de ocupación y desocupación (TCCOD), la cual identificaría la proporción de la población ocupada que trabajó de una a menos de 35 horas por razones de mercado, más la población que trabajó más de 35 horas y sus ingresos fueron menores a un salario mínimo, más los ocupados que trabajan más de 48 horas semanales y ganan entre 1 y 2 salarios mínimos, más la desocupación. Este indicador reflejaría tanto los problemas estructurales del empleo como las fluctuaciones coyunturales de la economía.

En México se ha avanzado en la medición del desempleo, ahora lo que hace falta son las políticas y la disposición de oferentes y demandantes para lograr mejores condiciones en el trabajo, que es la fuente de riqueza y bienestar de una nación.

Bibliografía

- Barajas Tinoco, Margarita (1999), "Empleo y trabajo de tiempo parcial. Alcances en su captación y medición", en *Carta Económica Regional*, UdeG, Guadalajara, año 11, núm. 65, marzo-abril.

- Gutiérrez, Elvia (1999), “Desfasada la oferta de trabajo pese a la reducción del desempleo”, en *El Financiero*, México, p. 13.
- INEGI, Encuesta Nacional de Empleo Urbano, Documento Metodológico, Aguascalientes.
- López Méndez, Graciela (1998), *Mercado laboral y desempleo*, documento de difusión, Ineser, México.
- Martínez Coll, Juan Carlos (2001), “Naturaleza y medición del desempleo”, en *La economía de mercado, virtudes e inconvenientes*. Consultado en: <http://www.eu-med.net/coursecon/14/14-1.htm>.
- Morgestern, Oskar, *Sobre la exactitud de las observaciones económicas*, Editorial Tecnos, Madrid.
- Negrete Prieto, Rodrigo (2000), “¿Por qué han sido bajas las tasa de desempleo en México?: una guía básica ilustrada (primera y segunda parte)”, en *Datos, hechos y lugares*, INEGI, Aguascalientes.
- Rendón, Teresa y Carlos Salas (1993), “El empleo en México en los ochenta: tendencias y cambios”, en *Comercio Exterior*, México, agosto, vol. 43, núm. 8.
- Reporte mensual de empleo urbano, julio de 1998, Dirección General de Estadísticas y Censos, República de El Salvador. Consultado en: <http://www.oitandina.org.pe/datoslab/medesemp.html>.
- Paredes M., Ricardo (2001), *Empleo y desempleo en Chile: La importancia de corregir la información del INE*. Consultado en: http://www.ricardoparedes.cl/paperweb/correccion_ine.pdf.
- Schkolnik, Mariana (2000), 5° Taller Regional del Mecovi, *La medición de la pobreza, método y aplicaciones*, México, CEPAL.

Teoría económica: naturaleza y educación profesional

MARTÍN G. ROMERO MORETT¹

I. Introducción

La naturaleza de la teoría económica determina fuertemente la formación profesional del economista. La naturaleza abstracta, teórica, modelística de la teoría económica y su enseñanza, fuertemente basada en la transmisión de conocimientos, tienden a desarrollar más en el economista las habilidades de pensamiento pero menos las competencias profesionales. La formación abstracta y modelística de los economistas es un plus de la licenciatura en economía comparado con otras carreras que enfatizan la parte puramente instrumental del conocimiento. Sin embargo, este plus debe aterrizar más en el aprendizaje de rutinas y procedimientos de pensamiento que nos lleven a la sistematización de competencias profesionales relacionadas con la solución de problemas prácticos.

La estratificación de la enseñanza de la teoría económica retrasa fuertemente el desarrollo de competencias profesionales en el economista. Se debe, por tanto, encontrar los atajos que permitan a los economistas hallar rápidamente la utilidad práctica de las teorías para resolver problemas reales relacionados con el mundo del trabajo.

La ignorancia de la especificidad histórica y el *economicismo* desinforman al economista. No debe olvidarse que la economía es una ciencia social y que la sociedad evoluciona y que los aspectos culturales e institucionales de la sociedad determinan también los fenómenos económicos. La formación del economista debe abrirse a otras perspectivas teóricas y ser más integral.

Sin caer en lo puramente instrumental, y dentro de su ámbito teórico analítico, el economista debe consolidarse en el nicho profesional de los estrategas y de los diseñadores de políticas, de los ideólogos y de los pensadores. Si profesionalmente hablando podemos distinguir dos tipos de profesionales: los que aplican los procesos y quienes los inventan, los recrean, los imaginan y los desarrollan, los economistas pertenecen, en definitiva, a este último segmento.

1. Profesor e investigador del Departamento de Economía de la Universidad de Guadalajara.

II. En riesgo la reputación de los economistas

Son varias y diversas las críticas que se han formulado en contra de la economía como profesión. No obstante, persisten los ámbitos en los cuales nadie cuestiona su utilidad. Muchos consideran que la reputación del economista se ha deteriorado en las últimas décadas debido a que su contribución al país no ha producido los beneficios esperados por la población.

Los economistas debemos explicar y proponer correcciones al modelo neoliberal. Desde 1982, cuando los nuevos tecnócratas liderados por economistas asumieron la administración federal en México, lo que hicieron fue tratar de insertar a la economía mexicana en la economía global. Con este propósito se aceptó el ingreso de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés); y se firmó el Tratado de Libre Comercio de Norte América y otros del mismo tipo, se privatizaron las empresas que pertenecían a la nación y se desreguló el sistema financiero nacional. La crisis fiscal y financiera de 1994, que disminuyó gravemente el patrimonio de los mexicanos, fue una causa importante del deterioro de la reputación de los economistas. El presidente en turno, el economista Ernesto Zedillo, nada pudo hacer para evitar el empobrecimiento de los ciudadanos y el enorme crecimiento de la deuda interna del país. No obstante, el mérito económico que nadie le puede negar es el de haber asegurado que, por primera vez desde la década de los setenta, México transitara de un sexenio a otro sin que mediara una crisis económica.

En la actualidad, ya sin estar directamente al mando del país, los economistas siguen sin poder ofrecer soluciones alternativas a los problemas de desempleo, pobreza y estancamiento económico. Es como si después del accidente de 1994 no hubiéramos sido capaces de diseñar un proyecto alternativo al de la ortodoxia neoliberal. Es por esto que los economistas debemos explicar y proponer correcciones a este modelo. Tal es sin duda uno de los propósitos que persigue el Colegio Nacional de Economistas, al proponer elaborar una Propuesta Económica para un Crecimiento Sostenido.

Los economistas debemos trabajar por alcanzar acuerdos sobre los grandes problemas nacionales y locales. La falta de acuerdos y de consensos entre los mismos economistas es otra causa de su disminuida credibilidad entre la población. Se dice que los economistas nunca se ponen de acuerdo en materia de cómo resolver un mismo problema. Imaginemos qué pasaría si esto mismo sucediera en el ámbito de la medicina. ¿Qué ocurriría si en plena cirugía un médico dijera que lo que se debe hacer al paciente es extirparle el hígado, y otro dijera que el riñón y uno más que un pedazo de pulmón? Difícilmente sobreviviría el enfermo. Otros dicen que la cosa es peor, es decir, que ni siquiera un mismo economista tiene una sola opinión sobre un mismo tema. Cuentan de un presidente que solicitó le llevaran un asesor económico que fuera manco, porque decía que los economistas *on the one hand* opinaba una cosa y *on the other hand* decía otra opuesta sobre el mismo problema. Ante estas contradicciones, aparentes o no, los economistas debemos explicar que la teoría económica enseña —y ésta es una de las características más importantes de su naturaleza— que toda decisión involucra costos y beneficios, pros y contras y que sobre esa base nos tenemos

que mover siempre. También *los economistas debemos trabajar por alcanzar acuerdos sobre los grandes problemas nacionales y locales.*

Los economistas debemos explicar los intereses económicos e ideológicos involucrados en los retornos teóricos. La historia misma da cuenta de la cambiante opinión de los economistas. La falta de teorías firmes y empíricamente consolidadas ha mermado la credibilidad de la economía como profesión. Rosenberg (1983) explica las vacilaciones que ha tenido la teoría económica:

El fracaso de la economía marginalista y la consecuente adopción de la teoría keynesiana y el posterior regreso a la teoría marginalista provocada por el fracaso de la teoría keynesiana dañaron seriamente la confianza de todo aquel que creía que la teoría económica era una ciencia empírica, con objetivos y estándares idénticos a otras ciencias empíricas.

La imagen del economista como profesión se ve afectada cuando primero sigue una teoría y luego cambia a otra; o cuando los mismos economistas no se ponen de acuerdo en las teorías, en los instrumentos y en las políticas que sugieren. La sociedad tiende a ser escéptica respecto de un gremio que en su interior no sabe cuál es la teoría correcta y cuál la incorrecta. Imaginémonos qué pasaría si unos astrónomos de pronto dijeran que las ideas de Einstein ya no tienen validez y confirmarán nuevamente las de Tolomeo como explicaciones del universo. O que simultáneamente unos pensarán que el paradigma de Tolomeo es el correcto, otros que el de Newton y otros más que el de Einstein.

No obstante que se argumenta, a la manera de Lakatos, que las teorías económicas no mueren sino que están en constante competencia entre sí, *los economistas debemos explicar los intereses económicos e ideológicos involucrados en los retornos teóricos.*

Para mejorar la imagen social del economista es necesario delimitar y difundir sus áreas de competencia y elevar sus niveles de eficiencia en el campo profesional. Que el economista sea un profesionista que agregue valor a la empresa y que coadyuve claramente a elevar el bienestar general de la población.

Pero no sólo los errores de política han restado credibilidad a los economistas. También la naturaleza de la misma teoría económica ha marcado el desempeño profesional de los economistas. Se acusa a la economía de integrarse por modelos abstractos, irreales, deductivos, ahistóricos y estáticos y de no poder hacer predicciones, de no ser una ciencia, de tratar asuntos triviales y de sentido común aunque, eso sí, explicándolos con formas gráficas y matemáticas elegantes.

III. La naturaleza de la teoría económica

a) Los modelos económicos y la formación profesional

Una carrera profesional no es mejor que otra porque se enfoque directamente al estudio de los problemas prácticos de la vida y al estudio de las herramientas para solucionarlos. En nuestro medio, la falta de amor por el conocimiento y la urgencia por ganar

dinero rápidamente llevan a los estudiantes a escoger sólo carreras instrumentales. Quieren conocer rápidamente el *know how*, el cómo hacer, la receta, la aplicación del conocimiento. Poco o nada les importa el conocimiento en sí, la ciencia básica, el fundamento de los *cómos*, el fundamento del *know how*. Muchas universidades y departamentos académicos se dejan arrastrar por esta demanda puramente instrumentalista. Nosotros sostenemos que una carrera profesional debe ser equilibrada; que debe proporcionar las teorías, los fundamentos, pero también los instrumentos; las habilidades de pensamiento y las competencias profesionales. Y en esto de desarrollar las habilidades de pensamiento, los procesos de abstracción y de modelación desempeñan un papel fundamental.

¿Es la economía la única ciencia que diseña modelos de la realidad? No. En realidad muchas ciencias, si no es que todas, modelan la realidad que estudian. La química modela la composición atómica de los elementos; la física modela la correlación de fuerzas y muchos fenómenos usando fórmulas matemáticas. Y así, muchas ciencias utilizan los modelos como un método para presentar de manera sintética las relaciones entre variables que encuentran en los fenómenos que estudian.

Los griegos fueron los primeros que diseñaron modelos. Para ellos el modelo ideal de las cosas era lo importante, porque era lo que permanecía. Lo que vemos a simple vista, de manera inmediata, es lo accesorio, lo que cambia, lo que muere. Algunos de los modelos creados por los griegos son las figuras planas y las tridimensionales. Estos modelos se consideran perfectos por ser ideales, es decir, por ser imaginarios y por estar diseñados a partir de determinados supuestos. Si consideramos los supuestos de ser una figura plana, de tener cuatro lados iguales y cuatro ángulos rectos formados por sus lados, obtendremos una figura que se ha denominado cuadrado.

La teoría económica también elabora modelos. Así tenemos el modelo de competencia perfecta, el modelo del monopolio, el modelo de duopolio, etc. Cada uno de estos modelos es obtenido a partir de ciertos supuestos. Supuestos tales como el de homogeneidad de los bienes, el de información completa, el de inexistencia de barreras de entrada, el de utilidad marginal, etcétera.

Los modelos no reflejan puntualmente cada aspecto y cada detalle de los fenómenos económicos. Esto se debe a que no buscan ser un reflejo íntegro de la realidad, sino que se limitan a los aspectos más esenciales de los fenómenos. La realidad se presenta como un caos ininteligible al cerebro humano, pero se vuelve más fácilmente aprehensible cuando la modelamos, porque es entonces cuando nos la apropiamos, porque de esa forma entendemos todos sus elementos y el tipo de relaciones que existen entre ellos.

La geometría y la teoría económica tienen algo en común. En primer lugar, ambas disciplinas diseñan modelos ideales y, en segundo, esos modelos perfectos pueden ser usados para medir lo imperfecto. Así, un arquitecto puede medir un terreno de dimensiones irregulares tomando como base alguna figura plana perfecta. Un economista, por su parte, logra entender mejor el caos con que se presenta un mercado tomando como referencia uno o varios modelos de competencia económica.

Los modelos son difíciles de aprender por varias razones. Porque son representaciones genéricas de los fenómenos, porque son abstracciones, porque derivan de supuestos y porque se presentan como diferentes de los fenómenos que supuestamente describen o explican. No obstante, sólo a través de modelos nuestro cerebro puede captar lo esencial de las cosas. Sólo a través de modelos podemos jugar con la realidad, manipularla y experimentar con ella. Sólo a través de modelos adquirimos un conocimiento superior de los objetos. Si no elaboramos modelos a partir de las percepciones que recibimos, nuestro conocimiento de la realidad se queda al nivel de lo puramente accesorio.

Trabajar a partir de modelos proporciona al economista una formación especial por varias razones. Los modelos desarrollan en el economista sus capacidades analíticas y sintéticas, así como de clasificación y jerarquización. Los modelos permiten al economista trascender la inmediatez de lo puramente accesorio y ver en la realidad mucho más de lo que ven otros profesionales de otras disciplinas. Con los modelos el economista se apropia de la realidad en un nivel superior, la domina, experimenta con ella y está en posibilidades de sugerir opciones de innovación para influirla de acuerdo con un marco referencial. Si como profesionistas nos quedamos en el estudio de lo puramente accesorio, nuestros conocimientos rápidamente se volverán obsoletos; si en cambio nos concentramos en los fundamentos, nuestra formación será más profunda y más perdurable.

No obstante sus ventajas, debe entenderse que los modelos tienen sus limitaciones. En primer lugar, debe entenderse que los modelos son un medio y no un fin. No hay nada más estéril que considerar que el fin de la enseñanza es que el alumno memorice el modelo y nunca se salga de él, sin avanzar en su utilización para entender los fenómenos reales. En segundo lugar, los modelos no son la realidad, sino una representación de ella. Habrá sin duda quien se confunda y crea que los mercados funcionan siguiendo los modelos puros desarrollados por la teoría. En tercer lugar, de un modelo no puede concluirse nada que no haya sido considerado en sus supuestos. Varian (1992: 2) pone un ejemplo de cómo se construye un modelo. Se trata de un modelo para determinar el precio de unos apartamentos universitarios. El conjunto de supuestos indica que el precio no se determina por el tamaño, ni por el diseño, ni por ninguna otra variable, excepto por la cercanía o lejanía respecto de la ciudad universitaria. Este supuesto se asimila con el de la optimización: los individuos tratan de elegir las mejores pautas de consumo que están a su alcance, lo cual es, en este caso, vivir lo más cerca posible de la Universidad. Otro supuesto es el principio del equilibrio: los precios se ajustan hasta que la cantidad que demandan los individuos de una cosa es igual a la que otros ofrecen de la misma. Otro supuesto es que la oferta es fija en el corto plazo. Otro supuesto es que cada persona estará dispuesta a pagar una cantidad distinta por el apartamento, según su ingreso y su utilidad del mismo. Como puede observarse, cada supuesto va acotando la realidad, va cerrando salidas, para que sólo se llegue a una conclusión posible. Después de considerar todos estos supuestos, el precio de los apartamentos no puede sino determinarse por el cruce de la oferta y la demanda. La oferta es fija y la demanda está determinada exclusivamente por el de-

seo de estar cerca de la universidad. En conclusión, de un modelo no puede concluirse algo que no esté determinado por sus supuestos. También hay que aclarar que en la historia del pensamiento económico no sólo han existido los modelos matemáticos. Cada pensador de importancia ha llegado a determinar su propio modelo de la economía que ha estudiado. Y muchas de las más trascendentes modelaciones, las que más impacto histórico han tenido no han sido, ciertamente, modelaciones matemáticas.

b) La naturaleza apriorística de las teorías económicas

Las teorías económicas son deducciones derivadas de supuestos y por tanto no tienen una base empírica. Es decir, las teorías económicas en su origen no fueron construidas a partir de investigaciones empíricas de casos particulares sino que, como dice Rosenberg (1983), son teorías probabilísticas que requieren de la cláusula *ceteris paribus* para su validación. Este formalismo de la teoría económica opera como un obstáculo para el desarrollo de la economía como profesión, a pesar de que algunos economistas se interesan seriamente en las implicaciones prácticas de sus hallazgos teóricos.

Para Rosenberg (1983) los teóricos de la economía no han estado preocupados por diseñar una ciencia empírica que mejore la capacidad de predicción económica, sino que más bien sus estudios han estado orientados a “avanzar en su rigor deductivo, en la elegancia de sus expresiones, en su axiomatización y en las pruebas de más y más resultados generales, sin mucha preocupación sobre la utilidad práctica de esos resultados”.

Esta despreocupación tiene también implicaciones para la economía como profesión, porque si la economía sólo se estudia como objeto de conocimiento, ¿quién traducirá los hallazgos teóricos en competencias profesionales? Y de haber quien lo haga, ¿habría que ver cómo lo hace?

c) Los modelos como simplificaciones del mundo real

Existe una controversia respecto a la utilidad de los modelos. Algunos afirman que los modelos incluidos en los textos son *supersimplificaciones* de los problemas del mundo real y que, por tanto, su utilidad para el mundo práctico es sumamente limitada. Asimismo se considera que los ejercicios que aparecen en los libros de texto están más orientados a probar la teoría que a enseñarle al alumno cómo se resuelven los problemas del mundo real. Se dice que los datos que expresan los problemas incluidos en los libros de texto son elaboraciones *ad hoc* y no son tomados del mundo real porque su objetivo no es explicar la realidad, sino explicar la teoría. Así, se aprende, en el mejor de los casos, a resolver los problemas de los textos pero no los de la realidad, que son infinitamente más complejos. Otra forma de decir lo mismo es que lo enseñado en los cursos de microeconomía, por ejemplo, no tiene relación con la evidencia empírica y en ellos se enseñan exactitudes pero no verdades.

d) Los modelos omiten aspectos importantes de los negocios

Brenner (1992) afirma que los modelos omiten aspectos importantes para entender el mundo de los negocios.

Muchos aspectos que se observan como importantes en el mundo de los negocios, no son considerados suficientemente en los modelos que desarrollan los economistas como son el riesgo, la actividad emprendedora, el liderazgo, la innovación y la creatividad en general. A pesar de que reconocen que éstos son los temas con los cuales debieran trabajar, si pretenden decir algo relevante acerca de la competitividad, el crecimiento y el cambio en general (después de todo, el origen del crecimiento no es otro que la creatividad y la voluntad para asumir riesgos y ser emprendedor), muchos economistas nunca abordan dichos asuntos. Mucho de lo que hace la teoría económica es todavía estático.

Agrega Brenner (1992) que muchas investigaciones económicas no tienen ningún sentido para los negocios: “Mucho de lo que los economistas académicos hacen, especialmente lo relacionado con los modelos matemáticos, no tiene sentido para el mundo de los negocios, el cual ha desechado el uso del cálculo marginalista por impráctico y complicado”.

En esta misma línea Mochón y Rambla (1999) afirman que como resulta muy complicado para las empresas seguir la doctrina marginalista para maximizar el beneficio, las corporaciones han optado por seguir otros métodos.

Aunque el análisis económico nos dice que el objetivo de la empresa es la maximización de los beneficios de forma que la regla de optimización a seguir sería igualar el coste marginal con el ingreso marginal, la dificultad práctica de calcular con precisión ambas variables ha llevado en la práctica a plantear otros objetivos que permitan establecer reglas de comportamiento más fácilmente medibles. En concreto, hay dos variables que se consideran con frecuencia como criterios a seguir: alcanzar el máximo crecimiento de las ventas y maximizar la cuota de mercado.

De la teoría económica aprendemos que alcanzar el máximo crecimiento de las ventas y maximizar la cuota de mercado, por sí mismas, no necesariamente maximizan el beneficio, dado que para ello habría que considerar también otros elementos como el de la curva de demanda. Es por ello que llama poderosamente la atención que estas medidas, a pesar de sus deficiencias, sean las que se apliquen en la realidad y sean las que descarten el instrumental marginalista de la teoría económica y con ello al profesional de la economía.

En este mismo sentido, Hall y Hitch (1939) llegaron a la conclusión de que la conducta de los productores no es aquella que indica la teoría microeconómica. La teoría microeconómica enseña, en la teoría de la producción, que el productor fijará la cantidad por producir y el precio tomando en consideración los costos y los ingresos marginales. Sin embargo, Hall y Hitch (1939) llegan a la conclusión de que:

- (i) Una gran proporción de negocios ni siquiera intentan igualar los costos y los ingresos marginales [tal] como los economistas han asegurado que ésa es una conducta típica de los empresarios.
- (iii) Donde [el] elemento de oligopolio está presente, y en muchos casos donde está ausente, hay una fuerte tendencia entre los empresarios para fijar los precios directamente considerando sólo los costos totales.
- (iv) Los precios fijados de esta manera tienden a ser estables. Los precios serán modificados sólo si se da un cambio significativo en los salarios o en los costos de las materias primas, pero no en respuesta a cambios moderados o temporales en la demanda.
- (v) Hay usualmente algunos elementos relacionados con la fijación de precios que sólo pueden ser explicados a la luz de la historia de la industria.

Ya desde 1939, Hall y Hitch habían descubierto que en el sector privado no se aplican varios de los supuestos de la economía marginalista. Sabemos que los empresarios de nuestro medio tampoco los utilizan hoy en día y que incluso grandes corporaciones han rechazado el análisis marginalista al tiempo que han desarrollado otros que consideren más pertinentes. Sin embargo, estas ideas se siguen enseñando a los estudiantes de economía, no sólo en su parte conceptual, sino también a través de ejercicios prácticos que *ad hoc* aparecen en los libros de texto, como si las empresas los utilizaran de manera cotidiana. Omitir que las empresas de nuestro medio no utilizan las herramientas marginalistas puede ser una fuente de malformación profesional en la que se puede incurrir para no desalentar en el estudio un enfoque que no utilizarán en sus prácticas profesionales. Por tanto, es importante que en la formación del economista distingamos los contenidos de la enseñanza orientados a desarrollar las habilidades de pensamiento de los alumnos, de aquéllas destinadas a desarrollar las competencias profesionales.

e) Los modelos enseñan exactitudes pero la realidad es difusa

Brenner (1992) afirma que los modelos de la teoría neoclásica que se enseñan desde los primeros semestres de la carrera proporcionan, aparentemente, respuestas definitivas, a pesar de que en la realidad sólo existen respuestas difusas. Este mismo autor critica que se enseñan los modelos, pero no se explican sus limitaciones y que a veces ni siquiera sus ventajas. Así, por ejemplo, se les da a los alumnos la respuesta definitiva acerca de cómo se fijan los precios en los distintos modelos de mercado, como si fuera la única y pasando por alto que las empresas del mundo real tienen a su alcance una gran variedad de métodos para fijar los precios de sus bienes y servicios, siendo el predicado por la teoría económica el menos conocido de todos. En un curso de maestría que contaba con alumnos de diversas carreras como mercadotecnia, administración, contaduría y economía, les pedí que cada uno expusiera a los demás su forma particular de fijar precios y sorprendió ver cómo cada carrera tiene su peculiar forma de fijar precios.

A pesar de las críticas, la teoría económica es una de las pocas disciplinas que no ha reformulado su estatuto científico, sino que sigue atada al mismo presupuesto

positivista del siglo XIX (Mirowski, 2002): “La economía no se ha alejado de sus estrategias teóricas que la han caracterizado desde 1874 a pesar de su inaplicabilidad práctica a los asuntos cruciales como el ciclo de negocios, el desarrollo económico o la estanflación”.

Y la razón por la cual los economistas han insistido durante tanto tiempo en su mismo estatuto científico, afirma Mirowski (2002), es simple. Así como está planteada, la teoría económica no tiene forma de ser falseada. Es decir, una *teoría económica específica puede siempre ser mantenida sea lo que sea que diga la prueba empírica*; y siempre puede ser mantenida porque cuando falla, lejos de ser falseada, busca una hipótesis auxiliar que la salve. Por ejemplo, si en un determinado momento no se cumpliera el pronóstico de que al subir la tasa de interés en México el peso se deberá fortalecer respecto al dólar, se acudirá a una hipótesis auxiliar exógena al modelo, como puede ser la de algún evento de tipo político, una guerra, etc. como explicación de que el pronóstico falló, pero no se falseará la teoría. Al intervenir en el modelo la variable exógena, el pronóstico falló, pero no falseó la teoría. No obstante, en el ámbito profesional, la credibilidad de los economistas sí se ve afectada porque para el común de las personas la teoría habrá fallado, no importa cómo se justifique el hecho. Tal estancamiento pone de relieve la pregunta de hasta qué punto la economía como profesión puede responder a las necesidades actuales con esquemas teóricos superados ya por el resto de las ciencias. Sin embargo, esta pregunta puede no interesar a la mayoría de los teóricos de la economía, precisamente porque sólo les importa la teoría económica como campo de estudio (no como profesión), y como campo de estudio la teoría económica no tiene forma de ser falseada.

f) Los límites de la teoría económica

La racionalidad económica ayuda a entender muchos fenómenos, incluso aquellos que se consideran no económicos, pero esto no la convierte en la ciencia de las ciencias. Existe una controversia en torno al ámbito de estudio de la ciencia económica. Para unos el campo de investigación es ilimitado y no hay nada de malo en ello. Para otros, en cambio, la teoría económica no puede estudiarlo todo. La dificultad para delimitar el campo de la economía es común a todas las ciencias. ¿Por qué los hechos humanos deben encasillarse dentro de cajas? ¿Quién dijo que sólo las variables económicas deben explicar los fenómenos económicos? Esto es más bien el resultado arbitrario del desarrollo de las disciplinas y de quienes hacen las disciplinas científicas. Pareto lo dijo hace mucho tiempo: “Sólo por el propósito de la conveniencia dividimos los temas de nuestro conocimiento dentro de varias partes, y estas divisiones son artificiales y cambian en el curso del tiempo”.

Economía o todología. La definición misma de ciencia económica, como la teoría de la distribución de los recursos, nos lleva a considerar que la economía intenta explicarlo todo porque todo se puede considerar un recurso, hasta el tiempo es un recurso y su distribución afecta todo lo que hacemos.

De la misma manera, la definición de economía como la ciencia que estudia los mercados no proporciona una solución al problema de la economía como metodología, porque rebasa las fronteras con otras ciencias sociales. ¿Qué es un mercado? ¿Es una institución donde los bienes son intercambiados por dinero solamente? ¿Es donde los bienes y servicios son intercambiados a pesar de que no se use el dinero para ello? Si esto es así, entonces hay mercados dondequiera hasta dentro de una familia. El tema no es para menos. Algunos incluso hablan del imperialismo de la economía y claman que esta ciencia puede explicarlo todo. De hecho, observamos aplicaciones de los principios económicos al ámbito de la política, del matrimonio, de la cultura, etc. Así concebido su ámbito de estudio, la profesión de economista tendría una demanda infinita y el desempleo no tendría por qué preocupar en absoluto a ningún economista. Lo que podría ser considerado un beneficio, puede ser también visto como un perjuicio, porque la sociedad no concibe ni demanda todólogos, sino especialistas. Los profesionistas mejor valorados, al igual que los productos, son aquellos que tienen un rasgo distintivo, una especialidad. A pesar de lo que se diga, la flexibilidad laboral todavía no cobra el valor que debería tener.

Ante este debate relacionado con el ámbito de estudio del profesionista, cabe preguntarse si los economistas deben hacer algo al respecto. Es decir, ¿deben los economistas delimitar su campo de estudio? ¿Pueden hacerlo? Quizá la dinámica que ha seguido el imperialismo de la teoría económica nos ayude a entender que las fronteras entre las disciplinas no pueden ser definidas; pero también debería ayudarnos a entender que una ciencia no puede explicarlo todo y que los científicos sociales deben tratar de ver el panorama completo, aun cuando se especialicen en alguna porción pequeña del conocimiento. Porque a veces ocurre que al ser expuestos a un único enfoque, los científicos se vuelven incapaces de ver otros diferentes y tienden a ignorar los hechos fuera de la visión de su propio enfoque.

Si bien es coherente que los científicos demuestren cierta reticencia a aceptar nuevas teorías, deben ser los últimos en construir bardas contra las nuevas ideas. Porque su negocio consiste en especular en torno a la verdad y en nunca ignorar las dudas en torno a las verdades preexistentes.

¿Por qué entonces no superamos el enfoque puramente economicista? ¿Por qué no buscamos explicaciones eclécticas de los fenómenos económicos, en donde intervengan, por supuesto, explicaciones económicas, pero también políticas, jurídicas, culturales, ideológicas y sociológicas? ¿No formaríamos así un economista más integral, más apto para entender los fenómenos económicos aunque fuera menos científico en su rigor matemático?

Hoy, psicólogos, sociólogos, economistas, antropólogos, historiadores y muchos otros profesionales examinan la conducta humana. Los economistas ven a los seres humanos como tratando de maximizar su utilidad, teniendo expectativas racionales y mejorando su situación económica cuando tienen libertad para escoger. Quizá debieran ver a los seres humanos también como parte de una sociedad, como herederos de una cultura, como resultado de una historia e inmersos en un juego de leyes y normas jurídicas.

iv. Algunas características de la enseñanza de la economía

La formación de los licenciados en economía ha sido una educación eminentemente teórica. Esto se debe, probablemente, a la naturaleza del objeto de estudio de la ciencia económica, pero también puede deberse al paradigma teórico dominante, que es la economía neoclásica. Como los fenómenos económicos ocurren en la sociedad y no se puede experimentar con ella como si fuera un laboratorio, la estrategia de estudio adoptada ha sido diseñar, a partir de supuestos, modelos que ayuden a entender dichos fenómenos al menos de manera aproximada.

Mirowski (2002) afirma que la ciencia económica ha sido exitosa porque ha prestado mucha atención a las ciencias naturales. De hecho, ellas han sido su modelo. Dice también que forjar una teoría tratando de seguir la metodología de las ciencias de la naturaleza, les ha proporcionado a los economistas una formación especial, distinta a la de otros estudiosos del ámbito de las ciencias sociales. Sin embargo, el lado negativo de la formación del economista, dice Mirowski, es la estratificación de la enseñanza de la teoría:

Lo interesante del adoctrinamiento en la profesión norteamericana es que está plenamente estratificada; existe un nivel intermedio de la teoría y ese nivel consiste en una introducción a temas walrasianos y a algunas nociones simplificadas de las expectativas racionales, pero incluso en tal etapa todavía no te han dicho dónde se encuentra la verdadera vanguardia de la investigación de dicha disciplina. Para eso debes esperar los cursos de posgrado...

La estratificación de la enseñanza de la teoría económica tiene importantes implicaciones para la formación de profesionales de la economía en el nivel de licenciatura ya que dicha segmentación impide que el alumno alcance en este nivel la capacitación mínima necesaria para desempeñarse bien en el mercado laboral. No todos pueden llegar al posgrado para alcanzar esta calificación y se supone que al ser la licenciatura en economía una carrera, sus estudios deberían ser suficientes para lograrla. Los desarrollos teóricos en distintos ámbitos y mercados de la economía dejan de ser una ventaja si para llegar a ellos tenemos que esperar hasta el doctorado.

Sin una fuerte formación histórica el economista ignora su propia tradición y la evolución del pensamiento científico en general y del económico en particular. Para Mirowski (2002) la teoría económica ha olvidado la historia y por ello se pregunta si es correcta la formación de quien se acerca al entendimiento de los fenómenos económicos como flotando por encima de ellos. ¿Es correcto formar profesionistas de la economía enseñándoles modelos fuera de sus contextos? Dice Mirowski: “[...] la mayoría de los economistas no conocen nada de la historia de su propia disciplina. Para ellos la evidencia histórica esencialmente no es pertinente, así como la historia es igualmente irrelevante para el equilibrio neoclásico y por lo tanto no les importa” (p. 41).

La enseñanza de la economía rara vez enfatiza el desarrollo de competencias profesionales. Siendo la formación de los licenciados en economía eminentemente teórica no es frecuente que se haga hincapié en el aprendizaje de habilidades concretas. Es decir, no se vincula la teoría con metodologías, rutinas y procedimientos para

la solución de problemas tipo de la empresa, del gobierno o de algún otro sector de la sociedad. El resultado es que el egresado termina en apariencia su educación sin haber desarrollado y ni mucho menos perfeccionado alguna competencia profesional que sea reconocida como distintiva del economista.

En contraste, la enseñanza de otras profesiones relacionadas con las ciencias económico-administrativas está más orientada hacia las cuestiones prácticas y más instrumentales, razón por la cual suelen tener mayor demanda estudiantil. Es en otras carreras —no en la de economía— donde se organizan visitas a las empresas, y es en otras licenciaturas donde se fomenta la actitud emprendedora de los alumnos.

Brennen (1992) afirma que las escuelas de economía están preocupadas por la investigación teórica y enfatizan el desarrollo de habilidades de investigación y de generación de nuevos conocimientos. Aquí se desarrollan las habilidades matemáticas y sus aplicaciones para generar modelos teóricos, axiomáticos y alejados de la realidad. Las necesidades de los estudiantes de aplicación profesional de su carrera y las del mundo real son, con frecuencia, olvidadas en la enseñanza de una ciencia que por su naturaleza deductivista está alejada de la realidad.

Y así, un licenciado en economía difícilmente termina su carrera estando listo para aportar las soluciones que las empresas y la sociedad esperan en el importante terreno de lo económico. Con una enseñanza tan estratificada, que no enfatiza competencias profesionales, que se centra en modelos alejados de la realidad, que se olvida de la historicidad del objeto de estudio y que no se vale de la ayuda de otras ciencias para entender mejor los fenómenos que estudia, cabría preguntarse si un licenciado termina su carrera y ya es capaz de aportar las soluciones que de él espera la sociedad por llevar el grado de licenciado. Si por la naturaleza de las ciencias y de su enseñanza esto no fuera posible, tal situación debería aclararse.

v. Conclusiones

La naturaleza de la teoría económica influye en la formación profesional de los economistas. La naturaleza abstracta, teórica, modelística de la teoría económica y su enseñanza, fuertemente basada en la transmisión de conocimientos, tiende a desarrollar en el economista más las habilidades de pensamiento en detrimento de las competencias profesionales. La formación abstracta y modelística de los economistas es una ventaja de la licenciatura en economía comparada con otras carreras que enfatizan la parte puramente instrumental del conocimiento. Sin embargo, esta ventaja debe concretarse más en el aprendizaje de rutinas y procedimientos de pensamiento que nos lleven a la sistematización de competencias profesionales relacionadas con la solución de problemas sociales reales.

La estratificación de la enseñanza de la teoría económica retrasa fuertemente el desarrollo en el economista de competencias profesionales. Se debe, por tanto, encontrar en la enseñanza los atajos que permitan a los economistas encontrar rápidamente la utilidad práctica de las teorías para resolver problemas prácticos relacionados con el mundo del trabajo.

La ignorancia de la especificidad histórica, el economicismo y el matematicismo malforman al economista. No debe olvidarse que la economía es una ciencia social, que los fenómenos económicos se dan dentro de coordenadas espacio-temporales, que la sociedad evoluciona y que los aspectos culturales e institucionales de la sociedad determinan también los fenómenos económicos. La formación del economista debe abrirse a otras perspectivas teóricas y ser más integral.

Sin caer en lo puramente instrumental y dentro de su ámbito teórico analítico, el economista debe consolidarse en el nicho profesional de los estrategas y de los diseñadores de políticas, de los ideólogos y de los pensadores. Si profesionalmente hablando podemos distinguir dos tipos de personas tendríamos que referirnos, por un lado, a aquellos que sólo aplican procedimientos y ejecutan rutinas, en tanto que hay otros que diseñan esos procedimientos e inventan las rutinas. Es decir, quienes las crean, innovan, imaginan y desarrollan. A pertenecer a este último segmento están llamados, indudablemente, los economistas.

Bibliografía

- Brenner, R. (1992), "Making Sense Out of Nonsense: Economics in Context", en Colander, David y Reuven Brenner (eds.), *Educating Economists*, The University of Michigan Press, EU.
- Hall, R. L. y C. H. Hitch (1939), "Price Theory and Business Behaviour", en *Oxford Economic Papers*, núm. 2, pp. 12-45.
- Mirowski, P. (2002), "Descifrando la 'economía' de los sueños" (entrevista de Carlos Mallorquín), en *Este País*, agosto 2002, núm. 137, pp. 39-53.
- Mochón, F. y A. Rambla (1999), *La creación de valor y las grandes empresas españolas*, Ariel, Barcelona.
- Rosenberg, A. (1983), "If Economics isn't Science, what is it?", reimpreso en Martin y L. C. McIntyre (eds.), *Readings in the philosophy of social science*, Cambridge, MA, The MIT Press (1994), pp. 661-674.
- Varian, H. R. (1992), *Microeconomía intermedia. Un enfoque moderno*, Antoni Bosh, España (3ª edición).

Del liberalismo comercial a la financiarización de la economía internacional. El caso de América Latina

JOSÉ LORENZO SANTOS VALLE¹

Introducción

A principios de la década de 1980 buena parte de las economías de Latinoamérica experimentaron una serie de cambios. Ello se podría explicar tanto por la dinámica del conjunto de la economía internacional como por las políticas económicas que fueron aplicadas por los gobiernos de dicha región. En la comprensión del conjunto de fenómenos evocados no puede hacerse a un lado ni lo sucedido en la escena internacional a lo largo de los años setenta —cuando la mayoría de las economías de la región se vio inmersa en un sobreendeudamiento, en especial frente a acreedores bancarios privados internacionales—, así como tampoco el conjunto de medidas de política económica que a partir de 1982 —cuando hace crisis el sobreendeudamiento aludido— fueron implementadas, en mayor o menor grado, para hacer frente a la nueva situación. Se presenta, así, un diagnóstico de un lapso amplio que abarca cerca de cuatro décadas: de 1960 a 2000.

En este trabajo nos proponemos analizar dos grandes periodos, de unos veinte años cada uno: 1960-1980 y 1980-2000, respectivamente. Pensamos, junto con otros autores y analistas, que en el primer periodo se dio un particular énfasis al esfuerzo de producción entre las economías de América Latina. Y que en el siguiente el esfuerzo cambió de sentido para cumplimentar, ahora en buena medida, las estrictas exigencias formuladas por los acreedores de cada país, y habida cuenta que una serie de cambios se había ido consolidando a la par en las economías centrales, todo lo cual no podía sino impactar y determinar en gran medida la suerte y el devenir de gran parte de los pueblos y naciones latinoamericanos. Ello tendrá, entonces, sus consecuencias y se reflejará en una realidad y una conducción económicas muy diferentes, lo que será materia del periodo 1980-2000.

1. Profesor e investigador del Departamento de Economía, CUCEA, Universidad de Guadalajara.

En una *primera parte y dentro de cada fase de análisis* habremos de enfocar de manera sucesiva al sector real (o productivo) de la economía para enseguida ocuparnos del sector financiero de las economías. Así veremos cómo, a la luz de diversos indicadores, el énfasis en el lapso 1960-1980 fue puesto sobre este sector productivo primero, y más adelante, entre 1980 y 2000, al sector de las finanzas.

En una *segunda parte*, y a la luz de lo anterior, se analizarán las consecuencias en cuanto al desarrollo más genuinamente social. En esa segunda parte se comentan los resultados de un reciente estudio que ha hecho precisamente el mismo “corte” en cuanto a ambos periodos de tiempo y llega a conclusiones muy nítidas y diferenciadas en cuatro conjuntos de indicadores referidos a ese desarrollo social para cada uno de los dos periodos. En este apartado nos ocuparemos con mayor detalle, asimismo, de lo que se conformó como núcleo básico de las políticas económicas en la generalidad de las economías latinoamericanas a lo largo de las dos últimas décadas del siglo xx.

Primera parte

1. Un mayor impulso a la economía real en los años 1960 y 1970

Característica más sobresaliente: “expansionismo del sector público”

A. Características del sector real

A.1. En primer lugar, un esfuerzo permanente, decidido e integral en pro de la industrialización, y muy en particular de la producción manufacturera. En ello iba implícito un apoyo firme al avance de las empresas transnacionales (ET) manufactureras.

1. INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES (ISI). Durante la crisis de los años treinta y el periodo bélico que siguió (1939-1945), se dio un fenómeno espontáneo de sustitución temprana o ligera de bienes de importación en América Latina (AL). Muchos bienes empezaron a ser producidos localmente porque las economías subdesarrolladas enfrentaron la imposibilidad de seguir importando a causa de la escasez de divisas internacionales (recursos en monedas fuertes para demandar las importaciones que se venían efectuando). Una vez que las cosas, ya en la posguerra, fueron de manera paulatina y gradual volviendo a la normalidad (recursos financieros obtenidos de las ventas al exterior y/o recursos obtenidos por uno u otro mecanismo de financiamiento internacional), fue preciso que se propusiesen planes orientados a la industrialización, ahora a través del aliento a la sustitución de importaciones, siendo que este recurso se había presentado —según señalábamos anteriormente— de una manera espontánea y sin que mediase ningún tipo de inducción o recomendación. Así, éste, que habría de ser el modelo tan generalizado y proclamado de sustitución de las importaciones, sería la columna vertebral de todo el amplio proceso de industrialización, verdadera autopista de entonces, según se creía, para arribar finalmente al anhelado y buscado crecimiento económico y desarrollo integral.

2. PROTECCIONISMO INDUSTRIAL. A la par de las medidas de políticas públicas de promoción y aliento para que los países fuesen dotándose de un aparato industrial, una serie de políticas industriales de protección se fueron adoptando desde 1950 en la generalidad de países de América Latina, muy en consonancia tanto con las políticas de inspiración keynesiana —que seguían también los países de mayor desarrollo relativo—, como en consonancia con las directrices o recomendaciones que emitían organismos internacionales creados tras la II Guerra Mundial. En el caso de AL, no es posible dejar de destacar el rol de la entonces recién creada Comisión Económica para América Latina (CEPAL), a finales de los años cuarenta, como agencia dependiente de la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

3. IMPULSO A LAS MANUFACTURAS (a costa del agro y, en parte, de los servicios). Como ha quedado expresado, la manufactura habría de ser entre las actividades del sector industrial en general la de mayor crecimiento relativo en aquellos decenios. Y decir actividades manufactureras significa, de hecho, que el impulso habría de ser efectuado en virtud y gracias a las empresas transnacionales, provenientes, desde principios de la posguerra y sobre todo desde los años cincuenta, de los países ricos y siguiendo en lo esencial el ejemplo de las empresas norteamericanas que se fueron internacionalizando. Si bien ese proceso apareció y se desarrolló inicialmente al internacionalizarse las firmas norteamericanas en dirección de las otras economías desarrolladas —en particular de Europa y Japón—, enseguida habrían de proseguir su marcha al instalarse en las economías subdesarrolladas de AL y otras regiones del globo. Y si fueron las norteamericanas las primeras en emprender tal ruta, poco después lo harían otras muchas de Europa y de Japón. Analizar este proceso de la aparición y crecimiento de las ET, equivale también a estudiar el proceso de las inversiones extranjeras directas (IED) que desde entonces tiene un gran peso y significado.²

4. BUENA ACOGIDA A LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (empresas transnacionales manufactureras). Toda una gama de políticas fue decidida y alentada tanto por los gobiernos anfitriones como por los organismos internacionales y los propios gobiernos de los países desarrollados. Aquí nos referimos por igual a aquellas acciones de política económica y a las medidas de “política social”, de redistribución del ingreso, aliento a un salario digno, remunerativo, etc. Tema que es materia de la siguiente sección (A.2).

A.2. El impulso al salario fue también un elemento complementario de esa industrialización, en la medida que se alentaba a la demanda efectiva nacional, motivo y fin principal de la mayor producción obtenida localmente.

2. Sobre este proceso, puede el lector remitirse al trabajo ya algo añejo pero no menos pertinente del profesor brasileño R. M. Marini (1977).

5. IMPULSO AL MERCADO INTERNO. La elevación del nivel de vida de grandes capas de la población era una condición *sine qua non* en pos de los objetivos de fortalecimiento del aparato industrial, de un esfuerzo tendiente a desarrollar precisamente un mercado con poder adquisitivo suficiente para que desde el interior se enfrentasen los mayores volúmenes de producción que esa industrialización inducida alcanzaba, siendo que esta mayor producción industrial no estaba destinada —como no lo estaba conforme a las concepciones filosófico-económicas a que se ha hecho alusión: las keynesianas— a la exportación y por tanto a mercados de otras economías nacionales distintas. En otras palabras, estamos frente al esquema conocido también como del crecimiento auto-centrado

6. EL SALARIO = FORTALECIMIENTO AL PODER DE COMPRA. Así, la remuneración salarial, y el costo en general del factor fuerza de trabajo tuvo que ser considerado, al menos en una medida siquiera mínima, una variable crucial en la promoción y consolidación de ese modelo de industrialización a partir de la sustitución de importaciones. Al referirnos al salario esto no se limita, por supuesto, a la remuneración directa que recibe regularmente el trabajador. Hemos de tener en cuenta también lo que se ha llamado el *salario indirecto* y en general las transferencias que ciertas políticas suelen orientar hacia las clases trabajadoras. En el logro de este objetivo van también implicadas acciones de política tales como: garantizar el gasto en educación pública a todos los niveles; el ejercido en dirección a mayores estándares de salud y de sanidad en general; los que alientan una mejor alimentación y nutrición; y una vivienda suficiente y mejor para las clases trabajadoras, entre otras acciones.

Como una medida adicional, puede señalarse que la tributación o imposición (del tipo de impuestos directos) jugaba también un papel al establecer claramente que fuesen gravados los mayores ingresos bajo un esquema de tipo progresivo. Así mismo, y en complemento de ello, los Estados nacionales se orientaban hacia una cierta redistribución, mediante el gasto social, de lo recaudado entre la población de mayores ingresos.

En síntesis, se puede decir que paralelamente a lo que ocurría entre las economías de mayor desarrollo relativo, el *fordismo* también tenía su expresión y validez entre las economías latinoamericanas de aquellos decenios.

4.3. Si tomamos el caso mexicano, podemos ver cómo los sucesivos gobiernos durante un extenso periodo se dieron a la tarea de coadyuvar en el fortalecimiento y consolidación del bienestar social y de elevar, al menos en un grado significativo, el poder adquisitivo y por tanto el mercado interno para capas sumamente amplias de la población.

Si nos referimos, a manera de ejemplo, al caso mexicano, se puede afirmar que en esa época el Estado mexicano se preocupó, al menos en mínima medida, de ser el garante de que el grueso de la población, y en especial las clases más necesitadas, contasen con los cuatro satisfactores más elementales que contribuyen al bienestar: educación, salud, alimentación y vivienda. En lo primero es reconocido el esfuerzo

mostrado, a lo largo de varias décadas tras la Revolución mexicana, por el Estado mexicano y los regímenes que se sucedieron desde entonces y con diferentes grados en cuanto al énfasis y la tenacidad mostrados para elevar los niveles de educación de los mexicanos.³ *En cuanto a salud y salubridad*, no pueden pasarse por alto hechos como la creación del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), en 1946, y del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para Trabajadores del Estado (ISSSTE), algunos años más tarde, y de manera general la elevación en indicadores de salubridad y en salud si se tiene en cuenta, sencillamente, que el país observó —a la par de muchas otras sociedades nacionales, ciertamente— incrementos notables en cifras de crecimiento demográfico merced a la combinación simultánea de: mayores nacimientos, menor mortalidad tanto materna como infantil y menor mortalidad en general. Lógicamente y como consecuencia, a lo largo de los sucesivos decenios, incluyendo los de 1960 y 1970, la esperanza de vida fue siendo cada vez mayor; una cifra en continuo ascenso entre la población de México y de muchos países latinoamericanos.

En cuanto a alimentación, su mejora paulatina se reflejó a la par que en aquellos parámetros recién enunciados. No hubiese sido posible alcanzar las notables mejoras en cuanto a instrucción y a salud de no haberse contado al propio tiempo con mejores condiciones en cuanto a alimentación del pueblo en general. El desempeño se reflejó incluso hasta los años sesenta y setenta en el campo mexicano, si bien es cierto que fue dejando mucho que desear en razón de haber hecho de dicho sector económico un claro proveedor y agente de transferencia de recursos hacia otros, en especial el de la industria y el desarrollo de las grandes urbes en general; no obstante tal rol y tal extracción de recursos de que fue objeto el agro, los recursos alimentarios para los mexicanos fueron suficientes en términos generales incluso cuando para ello fue preciso efectuar importaciones desde otras economías. Por otra parte, es preciso admitir que el crecimiento poblacional y las condiciones de mejor bienestar y de mayor capacidad de demanda orientada hacia esos bienes básicos fueron alcanzando de manera simultánea niveles de crecimiento muy por encima a la oferta que de esos mismos bienes era capaz de aportar el sector agropecuario nacional. No puede dejarse pasar que en las décadas de 1950 y 1960 México no sólo tuvo elevadísimas tasas de crecimiento poblacional sino que frecuentemente figuró como el país a la cabeza en todo el mundo en ese indicador: fueron cifras que rondaban 3.5% de crecimiento poblacional anual a lo largo de un buen número de años.⁴

Por último, *en cuanto a vivienda*, quedó manifiesto el esfuerzo del Estado mexicano y los regímenes priistas “emanados de la Revolución mexicana” cuando la adminis-

3. Como es ampliamente reconocido, y no obstante las insuficiencias y graves limitaciones en materia del gasto social hacia la educación en México, la instrucción y educación pública han sido factores de promoción y ascenso entre las clases socioeconómicas del país.

4. He aquí otro dato comparativo altamente significativo en materia del crecimiento demográfico de este país: si para 1960 el censo poblacional reportó 34.5 millones de mexicanos, para 2000 había ya 97.5 millones. Con un incremento de 183% se puede afirmar que existían en el último año señalado casi tres mexicanos por cada uno que poblaba el territorio nacional sólo cuatro décadas atrás.

tración pública que inicia precisamente en 1970 crea el Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (Infonavit) en 1972.

Se puede hacer una consideración pertinente en cuanto a la fecha en que el salario en México alcanza históricamente sus más elevados niveles. Es frecuente leer en estudios hechos por especialistas que el salario *real* ha venido perdiendo elevadas proporciones en términos porcentuales —por ejemplo 40% o 50%— de lo que tuvo en años como 1979 o bien en 1980 o 1981. Como se ve, es significativo que el punto más alto suele por lo general situarse en alguno de esos tres años señalados o bien sea cercano a los mismos, dependiendo del análisis y del momento tomado como punto de referencia. En otros términos —y como se apreciará a lo largo de este trabajo—, es a partir de entonces que los niveles de remuneraciones irán progresivamente cayendo como una tendencia casi incontenible, salvo en determinados años o momentos aislados.

A.4. Otro conjunto de políticas y medidas derivadas de la filosofía correspondiente a la defensa irrestricta de la soberanía de los Estados nacionales y de una marcada participación y regulación por parte de los Estados en las respectivas economías.

Más características que señalar o reiterar: políticas monetarias (expansivas) y fiscales *ad hoc* (deficitarias); paradigma keynesiano-estructuralista (influencia de la CEPAL); mayor autodeterminación y soberanía relativas; negativa al ingreso al GATT en 1980 (México durante la administración de López Portillo); preeminencia del Estado sobre el mercado.

En general, las economías presentan flujos favorables (excedentes) en sus balanzas de capitales (y saldos deficitarios en la cuenta corriente). Explosión de la deuda externa (a partir de 1982); intensificación de las presiones inflacionarias en aquellas economías que habían logrado mantener precios relativamente estables (México, por ejemplo), o bien las que tenían presiones inflacionarias (algunas otras del resto de Latinoamérica) observarán, a partir de principios de los años ochenta, experiencias *hiperinflacionarias*.

B. El sector financiero, en un “segundo plano”

Es decir, ante la preeminencia de lo productivo, el mundo de las finanzas debía cumplir un rol que favoreciese, en primer lugar, esa prioridad a favor de la generación de bienes en general y los otros servicios diferentes a los financieros.

B.1. Características del sector financiero:

1. “*Represión financiera*” (economía ficción). De manera general, pueden consultarse trabajos como los de Garrido y Peñaloza (1996) y P. Salama (1997) quienes discuten de dicha “represión” en términos del concepto en sí como de sus implicaciones y consecuencias.

2. *Tasas de interés reprimidas o controladas* (incluso negativas en términos reales). En lo internacional se observaron tasas de tipo concesional y “atadas” para apoyar y acompañar a las exportaciones de parte de los países desarrollados. Un caso prototípico es el del Eximbank de los Estados Unidos en esa etapa, que antecedió a los créditos bancarios privados internacionales, es decir cuando predominaban los créditos internacionales bajo la modalidad de préstamos gobierno a gobierno (bilaterales), así como los otorgados por organismos multilaterales de financiamiento.
3. *“Cajones” o asignaciones de crédito obligatorias* orientados, por disposición de los poderes públicos, hacia aquellas actividades consideradas entonces como prioritarias o estratégicas. Asimismo, un esquema de encajes legales obligatorios ampliamente observados por el sistema bancario
4. *Intermediación financiera a través de firmas especializadas*. Una segmentación del mercado en las diversas actividades específicas que comprende la intermediación financiera: por ejemplo, banca de inversión o corretaje de títulos-valores, seguros, créditos hipotecarios orientados a la construcción de viviendas, desde luego banca tradicional (captación de depósitos y otorgamiento de créditos), etcétera.
5. *Plena operación del multiplicador bancario*. Según el cual en cada “vuelta” o ciclo crédito-depósito-crédito, etc. se van generando mayores recursos crediticios conforme al conocido esquema del multiplicador bancario. De ahí que los recursos financieros se fuesen creando con amplitud; de ahí también su relativa “baratura” y fácil disponibilidad relativa. Dicho mecanismo del multiplicador bancario fue ampliamente observado en economías de todo tipo.
6. *Se mantiene el proteccionismo también en lo financiero*. No existe libertad de flujos financieros a través de las diferentes fronteras nacionales; en ocasiones incluso existen severos controles de cambio. Las políticas monetario-financieras y de tipo de cambio se deciden de manera autónoma por cada uno de los gobiernos nacionales de manera general.
7. *No existe la inversión de cartera o de portafolio*. En razón justamente de ese proteccionismo y de que las economías se hallan fuertemente cerradas, en especial en una actividad como la de los flujos financieros. Se consideraba por entonces que la soberanía de cada Estado-nacional estaba fundada en buena medida en la defensa incuestionable de una moneda nacional y de las políticas que con ello tenían que ir de la mano: política de tipos de cambio (según que en el periodo rigiese el tipo fijo o bien variable),⁵ políticas monetaria y financiera; de estabilidad de precios, de tributación, de gasto público, de endeudamiento público tanto interno como internacional, etcétera.
8. *Créditos bancarios como la fuente primordial de financiamiento a las empresas y aun a las entidades gubernamentales*. Al final del periodo se inicia la internacio-

5. A mediados de los años setenta, como es bien sabido, se inicia la fase de tipos de cambio flotantes tras el fin del régimen acordado desde la conferencia de Bretton-Woods, EU. Ello implicó que desde aquellos años se presentasen graves disturbios entre las economías con mayores intercambios en el mundo, las más industrializadas, así como también para el conjunto de las economías del resto del mundo.

nalización de esos flujos desde países desarrollados hacia los subdesarrollados (desde fines de los años sesenta y con mayor énfasis desde principios de la década de 1970). Para algunos autores, la experiencia del otorgamiento de créditos bancarios desde uno y hacia el otro tipo de economías fue más bien algo “atípico” (véanse los trabajos de Roy Culpeper, 1995; el de Santos Valle, 1995; y el de Santos Valle y Cortés Fregoso, 1998).

Al crédito de fuentes bancarias comerciales, que entonces alcanza un auténtico *boom* (a lo largo de los años setenta e incluso a principios de los años ochenta, hasta 1982), habría de sustituirle en importancia el nuevo *boom* de los así llamados mercados financieros y toda una serie de actores y “productos” financieros altamente innovadores.⁶

De ahí habría de surgir el problema del fuerte endeudamiento (sobrendeudamiento, como más adelante se diría de manera generalizada tanto por funcionarios gubernamentales como por académicos) de fuentes bancarias comerciales y que alcanzaría su cúspide con el *boom* y el posterior cese de pagos de agosto de 1982 (declaratoria unilateral mexicana) y que poco después sería seguido por los demás países fuertemente endeudados, en especial de América Latina.

9. *Los mercados financieros* (compra-venta de títulos-valores: acciones y obligaciones) se hallan en relativo rezago aún desde inicios de la posguerra y todavía desde la gran crisis de los años 1930.

Los flujos internacionales de origen privado

De las diferentes formas de flujos financieros internacionales de origen privado, tres han sido las principales si nos queremos referir al periodo que inicia prácticamente tras la II Guerra Mundial: 1. Las *inversiones extranjeras directas* (IED), lo cual significa, de paso, que se observa la aparición y desarrollo de las empresas que se internacionalizan para formar lo que más adelante se conocería como empresas transnacionales (ET); 2. Los flujos provenientes de las *inversiones de activos financieros*, que de esa manera son conceptualizados los préstamos internacionales, por parte de los bancos comerciales de las naciones más ricas, tanto al acompañar éstos a las empresas manufactureras del propio país —en su correspondiente proceso de transnacionalización y en tanto a lo que un trato de ese tipo le debía otorgar a sus clientes *corporativos*— como en búsqueda de su propia expansión y de oportunidades de negocios allende las fronteras,⁷ y 3. La *inversión de portafolio*, que aparece sobre todo al darse por concluida la fase de abundantes créditos bancarios antes mencionada. Una condición, naturalmente, tuvo que cumplirse para ello a fin de que se observara esta tercera variante: que los países

6. Para un estudio detallado del caso de Francia y de otras economías europeas véase el trabajo de D. Pilhon publicado en portugués en la revista *Economia e Sociedade* (Campinas, Unicamp. Instituto de Economía), o también en la página Web del Foro Social Mundial: www.forumsocialmundial.org.

7. Al respecto, se puede recomendar la lectura del trabajo de tesis doctoral del autor de estas líneas, aún en vías de publicación (la cual se prevé para el primer semestre de 2002): *L'endettement du tiers-monde*.

que se encontraban en el decenio de 1980 entre los de mayor desarrollo relativo se abriesen para recibir tales recursos y, más adelante, desde fines de los 1980 y al des-puntar los años 1990, también lo hicieran los países subdesarrollados (psd).⁸

Este último tipo de países fue adoptando, ante las circunstancias y las presiones de los gobiernos industrializados —por sí mismos y a través de los organismos financieros internacionales en los cuales ejercen gran poder de control—, las medidas en pro de la apertura, muchas veces de manera precipitada y abrupta. Medidas que en lo financiero ocurrían de manera prácticamente simultánea con la apertura de los mercados de bienes. En cambio, para otro tipo de países, los europeos occidentales por ejemplo, primero ocurrió una (la de bienes físicos) y sólo muchos años después la de los servicios, incluyendo la de los financieros (véase de Pierre Salama, “¿Integración sin desintegración?”, 1995).

Dejamos de lado, por el momento, otras fuentes tradicionales de obtención de recursos financieros en monedas “duras”: principalmente aquéllas provenientes de las exportaciones, ingresos del turismo y por remesas de trabajadores emigrados que efectúan hacia sus lugares de origen; así como flujos financieros de naturaleza pública, tanto de tipo multilateral como bilateral.

Principales flujos internacionales de crédito de origen privado
(desde países desarrollados y hacia los países subdesarrollados)

<i>Inversiones extranjeras directas</i> (IED): entre 1950 y 2000.
<i>Préstamos bancarios</i> : de 1970 a 1982, aproximadamente.
<i>Inversión de cartera o de portafolio</i> : 1980 (1985) a 2000, aproximadamente.

Un periodo de transición entre 1979 y 1982

Tras casi un decenio de inestabilidad y volatilidad en los mercados financieros en la casi totalidad de las economías desarrolladas —y de presiones inflacionarias en esas mismas economías—, una serie de cambios empezaron a surgir, incluso algunos de naturaleza netamente política. Entre estos últimos, en 1979 triunfan partidos políticos de filiación más conservadora en Gran Bretaña (Margaret Thatcher, del Partido Conservador) y en Estados Unidos (Ronald Reagan, del Partido Republicano). De hecho, las dos superpotencias en materia de flujos financieros internacionales, con Nueva York y Londres a la cabeza.⁹

8. Tal sería el origen, por lo demás, de lo que desde entonces se denomina con el eufemismo de *mercados emergentes*. Al respecto, conviene revisar los análisis de Garrido y Peñalosa (1996) así como las recomendaciones muy puntuales del Banco Mundial en su estudio monográfico del año 1989 sobre los mercados financieros, en donde, precisamente, el enfoque primordial fue efectuado sobre los países en vías de desarrollo y en el cual se les instaba a que procedieran a efectuar precisamente una apertura financiera de sus fronteras, lo cual fue cumplido en forma puntual por un buen número de países a partir de ese mismo año y a lo largo de la primera mitad de los años noventa.

9. Como es bien sabido, la célebre Dama de Hierro habría de conservar el poder ejecutivo de su país hasta bien entrados los años noventa; en tanto el ex actor norteamericano pudo conservarse 8 años

Lo ocurrido en cuanto a cambios en materia de reglamentaciones con relación a los flujos de recursos financieros incluyendo aquéllos de índole internacional será caracterizado por M. Aglietta como un auténtica *rebelión de los rentistas*. En EU desde principios de los años ochenta se verán incrementados los componentes que, como proporción del PIB, corresponderán a los ingresos por concepto de rentas financieras en comparación con los años del decenio de 1970. Así, para el semanario norteamericano *Bussiness Week* se contaba con estudios según los cuales la parte de la renta financiera total como proporción del PIB de esa nación había alcanzado entre 3% y 5% a lo largo de la década de 1970. Y en cambio, a principios de los años ochenta, fecha de las estimaciones, dicho porcentaje ya oscilaba alrededor de 10%. Más aún, las previsiones que entonces se formulaban en dicha publicación eran que ese último porcentaje (10%) sería mantenido a lo largo de los años que restaban de dicho decenio, por lo menos. Para los años a partir de la década de los noventa sin duda se han mantenido o, mejor aún, elevado esas proporciones bajo el reino de la financiarización que caracteriza todavía a las economías, así como bajo el dominio de los mercados *cuasi-desregulados*.

Y a consecuencia de todo ello, junto con el fuerte sobreendeudamiento que sobre todo el Tercer Mundo logró captar proveniente de bancos comerciales internacionales, tendrá lugar, a partir de agosto de 1982, el estallido del problema de la deuda externa y del pago del servicio de la misma, como quedó expresado antes.

Será a partir de tales modificaciones y condiciones fundamentales que se presentará para AL la década perdida, la de los años ochenta. Así también a partir de entonces una clara pérdida de soberanía será resentida por parte de los gobiernos latinoamericanos ante esos cambios. Baste para ello reflexionar únicamente que, tras una posición de demandantes de créditos bancarios sumamente activos, van a verse en la situación de deudores sometidos a las nuevas condiciones del mercado de esos préstamos. En otras palabras, que si antes prevaleció una lógica o “mercado de deudores”, ahora se tendrán que adaptar a la nueva lógica de un “mercado de acreedores”.¹⁰

La financiarización de las economías había dado inicio entre aquéllas de los PD desde principios de los años ochenta y a lo largo de ese decenio. Como se verá ense-

en la presidencia del suyo —máximo lapso posible los EU— pero su vicepresidente en ambos periodos conseguiría ligar un tercer mandato republicano de manera consecutiva y así alargar a 12 el dominio republicano. Para un interesante estudio del origen de ambos regímenes y sus consecuencias tanto en lo nacional como en lo internacional, puede leerse el trabajo de P. Arnaud (1984).

10. Algo así había sucedido también, por esos años, en cuanto al petróleo y los precios del barril de crudo tras los incrementos considerables que los principales productores-exportadores habían conseguido imponer sobre los grandes importadores-consumidores, en 1973 y 1979. Dicho en otros términos, que los miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) pasaron de una posición subordinada a otra más bien protagónica en aquel decenio. En cambio, lo contrario ocurría a los PSD demandantes de préstamos bancarios internacionales los cuales, a partir de la transición señalada (1979 a 1982) pasaban desde una posición de cierta preeminencia, en razón de las condiciones del mercado de dichos préstamos, a otra de franca subordinación al tener que aceptar no sólo una abrupta y desmesurada alza en las tasas de interés por parte de sus acreedores, sino en las modalidades mismas de conducción de sus políticas económicas. De modo claro se materializaban allí los alcances del llamado Consenso de Washington.

guida, a fines de la década de 1980 y sobre todo a principios del decenio siguiente será cuando se verán plasmados con claridad los grandes trazos de la economía financiada entre el grupo de países de la subregión latinoamericana.¹¹

La financiarización de las economías nacionales durante los años 1980 y 1990

Características de la economía real: los mercados predominarán sobre el Estado

1. Macro-devaluaciones y políticas de ajuste y de reestructuración productiva (políticas de primera y segunda generaciones). Tras el periodo de transición 1979-1982, de modo aproximado, sobreviene lo que será conocido por unos y otros expertos del desarrollo latinoamericano como la década perdida: los años ochenta. Una altísima inflación es generalizada para el conjunto de economías del subcontinente; repetidas macro-devaluaciones; continua subvaluación del tipo de cambio: lo que significa divisas fuertes caras, en razón de su marcada escasez; no sólo los financiamientos del exterior se han tornado difíciles, caros y escasos sino que, además, los países de la región han de obtener excedentes en sus balanzas de pagos para poder enviar como remesas pagos continuados para cumplir con los compromisos ante el exterior: en especial los derivados de los fuertes endeudamientos contraídos en la década precedente.

2. Apertura e integración con otras economías (México ingresa al Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio, GATT por sus iniciales en inglés) en 1986; al Tratado de Libre Comercio de America del Norte (TLCAN) en 1994; así como otros pactos firmados con América Latina en los años noventa; con la Unión Europea e Israel (2000), etcétera. Si antes fue la protección, con frecuencia excesiva y perjudicial en razón de haberse mantenido demasiado tiempo y ante toda circunstancia, ahora inicia un periodo en el que serán más y más abiertas las puertas ante las mercancías de todo tipo provenientes del exterior. Es preciso, se proclama ahora, que nuestras economías transiten hacia modalidades más competitivas y más abiertas en donde el mercado sea de manera genuina el asignador y eje central para decidir cómo aplicar y orientar los recursos escasos; y máxime escasos cuando se trata de los recursos financieros que antes, según se dice, no lo habían sido tanto. Si antes predominó la sustitución de importaciones como vía de la industrialización en Latinoamérica, ahora se observará una “sustitución de exportaciones” ya que en vez del predominio de exportaciones del sector primario, se orientarán las economías hacia la producción y exportación de mercaderías manufactureras del sector secundario. En otras palabras: si en el periodo anterior, hasta 1980 de modo aproximado, no habían sido tan cruciales los recursos obtenidos vía ventas al exterior, ahora que los recursos de financiamiento se han “secado” o al menos se han tornado sumamente escasos y costosos, se orientarán las economías a la obtención de recursos producto de las exportaciones.

11. Para una cabal comprensión y conceptualización de ese periodo de transición, recomiendo la lectura del excelente trabajo de M. Aglietta (1984).

3. Búsqueda de mercados externos para las exportaciones. Al perseguir numerosos países los mismos objetivos, se tiende a deprimir los precios internacionales de muchos bienes: por ejemplo los del sector primario tales como alimentos, materias primas, productos de la explotación minero-metalúrgica, el petróleo y el cobre, la pesca, etc. De ahí que el famoso dilema del deterioro de los términos de intercambio tienda a agravarse en perjuicio de las economías subdesarrolladas. De ahí entonces, también, que los países subdesarrollados pese a haber alcanzado niveles relativamente elevados de industrialización (es por eso que se les ha denominado como semi-industrializados) no por ello se han logrado librar de lo que es el subdesarrollo, si uno se atiene a lo que ha afirmado Pierre Salama, profesor de la Universidad de París XIII.

4. Sustitución de exportaciones (del tipo primario a las manufacturas). Se deben obtener flujos positivos de recursos financieros para cumplimentar el servicio de la deuda externa. Ahora predominan saldos deficitarios en la cuenta de capitales pero superavitarios en la cuenta comercial.

5. Los sectores secundario (industrial) y primario (agro), principalmente, se verán supeditados frente al ímpetu y nueva preeminencia que cobran los mercados en general, y los *mercados financieros* en particular.

6. Con ello, claro está, el modelo o filosofía que se había mantenido anteriormente llega por fuerza a su fin. Se van a reformular incluso las políticas de crecimiento interno y de industrialización que se basaban en buena medida en el apoyo al mercado interno, la redistribución del ingreso, el mejor reparto de la riqueza, etcétera.

7. El salario, que antes fuera un factor de impulso a la industrialización en el modelo ISI con énfasis proteccionista, es ahora visto como un mero “costo” al que se busca ante todo abatir en aras de la competitividad tanto interna como externa. Si la administración de Reagan desconoce el derecho de huelga a principios de los años ochenta —se requisa una huelga de controladores aéreos en EU—, qué no ocurrirá en Latinoamérica en materia de respeto a los derechos laborales ampliamente reconocidos ya en muchos países: van a aparecer fenómenos como la *flexibilidad* laboral, el cuestionamiento del derecho de huelga, la precariedad de los empleos; el menoscabo de las conquistas laborales y sindicales en numerosos países. Y qué decir de libertades políticas y sociales. Sobrevendrán también gobiernos y regímenes represivos, militares o no; o bien se mantendrán en aquellos países que los sufrieron desde los años sesenta y setenta.

8. Se da un gran impulso a la precariedad laboral y a la flexibilidad. Se busca, como en otros países, llegar incluso al pago por hora y a la supresión del salario mínimo. Y todo en un proceso que aún no concluye: en la primera mitad de la década del 2000 se insiste en México, por ejemplo, en lo indispensable de una reforma laboral con la cual se buscaría todavía ahondar en lo mismo mediante la adopción de esquemas más liberales que los actuales y lesivos al trabajador, del tipo de aquéllos que prevalecen a algunos países del llamado Primer Mundo.

9. Se ven agravados los indicadores de pobreza y de inequidad. Tal y como se apreciará mejor en el análisis del estudio sobre el periodo anterior y el actual del neoliberalismo (véase *infra*).

La desproporción aumenta en América Latina

Año	Relación
1820	El 20% más rico ganaba 3 veces más que el 20% más pobre.
1870	El 20% más rico ganaba 7 veces más que el 20% más pobre.
1913	El 20% más rico ganaba 11 veces más que el 20% más pobre.
1960	El 20% más rico ganaba 30 veces más que el 20% más pobre.
1990	El 20% más rico ganaba 60 veces más que el 20% más pobre.
1997	El 20% más rico ganaba 74 veces más que el 20% más pobre.

Fuente: PNUD.

10. Es el reino de las fusiones y adquisiciones, de las mega-fusiones, de las alianzas estratégicas, de los negocios internacionales como nunca antes se había visto, en particular en la posguerra, al ponerse fin a la guerra fría tras la caída del muro de Berlín (1989) y enseguida de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) y demás economías entonces autodenominadas “socialistas” (véase trabajo publicado en la revista *Foreign Affairs* de marzo-abril de 2001).

11. Consenso de Washington después de 1982.

12. Políticas monetarias restrictivas y recesivas y políticas fiscales equilibradas. Previamente, en México en 1982, se alcanza la cúspide en cuanto a déficit fiscales: 17% del PIB. En cambio, en el periodo de Zedillo (1994-2000) se establece la meta de no rebasar 0.65% como déficit fiscal; y otro tanto ha adoptado el primer régimen político post-priista, el de Vicente Fox, tanto en 2001 como en el presupuesto de los años 2002 a 2005.

Características del sector financiero

Como se ha dicho antes, la apertura y expansión del sector financiero surgen primeramente entre los países desarrollados (principios del decenio de 1980) y sólo será algunos años después (fines de los años ochenta y principios de los noventa) que el modelo se extenderá y generalizará entre las economías subdesarrolladas (Informe del BM en 1989, y Salama en 1995; así lo señalan también Garrido, en 1992 y 1996, y Dabat, en 1995).

Los gobiernos republicanos estadounidenses lanzan, para América Latina principalmente, los planes Baker (1985) y Brady (1989) ante el problema de la “deuda externa”. Es decir, según el asunto era visto desde la óptica de las economías acreedoras; desde los sectores privado y público. Si a partir de 1982 se va a presentar el grave problema de la deuda externa o bien del “sobreendeudamiento de los países subdesarrollados”, ello va a acarrear que sobrevenga un cúmulo de reacciones tanto entre las economías desarrolladas (acreedores) como en las subdesarrolladas (deudores), lo mismo que en las conducciones correspondientes (políticas económicas) en unos y en otros. Sobrevenirá una interminable cadena —a lo largo de los años ochenta si nos referimos a Latinoamérica— de renegociaciones, de políticas de ajuste, de devaluaciones, etc. Y, por supuesto, de los planes del gobierno norteamericano decididos en dirección del

subcontinente en lo esencial: planes Baker (de octubre de 1985, bajo la presidencia de R. Reagan) y Brady (de marzo de 1989, bajo la de George Bush Senior). También por estas fechas surge el Consenso de Washington, serie de directrices del gobierno norteamericano en dirección de sus dependencias directas y de aquéllas que no lo son “tanto”: las instituciones financieras internacionales —Banco Mundial (BM), Fondo Monetario Internacional (FMI), y Banco Interamericano de Desarrollo (BID), todos con sede precisamente en la capital norteamericana—. Directrices que estaban destinadas a ser impuestas en mayor o menor grado al conjunto de países latinoamericanos.

Si pudo entonces hablarse del “problema de la deuda”, a partir de esos planes tal problema fue en gran medida resuelto o “manejado” con mayor o menor éxito, en especial desde el punto de vista de los acreedores. Sin embargo, no podría decirse que se haya encontrado un arreglo o solución si de lo que se trata es de analizar la suerte y consecuencias de ese fenómeno sobre los países latinoamericanos, y en particular de los que alcanzaron mayores niveles de endeudamiento: y esto ya sea con relación a cifras absolutas, a su PIB o con relación al ingreso per cápita en cada caso. Y si se afirma lo anterior es porque el enorme peso que tal carga alcanzó y sigue representando está muy lejos de haberse resuelto. ¿Una prueba de lo que se afirma? El gran peso relativo que en los presupuestos de gastos tiene y sigue teniendo el servicio de la deuda de cada nación. ¿Una más? Que en cada país el gasto de orientación social se mantiene en niveles muy limitados desde entonces. Un caso patético y francamente extremo en 2001-2002 lo constituye el argentino y su enorme deuda externa acumulada de unos 150,000 millones de dólares. No es casual que los analistas de ese país señalen como origen del fuerte endeudamiento de su país una fecha tan remota como 1976, año en que inicia la dictadura militar que habría de gobernar esa nación hasta 1983. Así como su agravación a partir de los años más recientes desde el retorno de los regímenes civiles y en particular durante los diez años bajo el gobierno de Carlos Saúl Menem.

Titularización y bursatilización de los mercados financieros de títulos-valores (básicamente acciones y obligaciones).

Tasas de interés de mercado, con lo que se quedaba atrás la “represión financiera” ya que la característica de tasas de interés subsidiadas constituía seguramente la principal de ellas.

No más asignación ni “cajones” de crédito.

No más multiplicador bancario ni encaje legal

Fin de la segmentación de actividades en cuanto a intermediación financiera. Retorno a la banca de tipo universal o múltiple, “supermercados financieros” —captación-crédito, seguros, banca de inversión (intermediación de títulos financieros); sociedades de inversión; mercados de opciones y de derivados, etcétera—. Por otra parte, el negocio de banca y servicios financieros en general, al manejarse bajo el principio de grupos financieros o banca múltiple (o universal) también deja de tener la característica de negocio reservado a capitales nacionales. Es el caso que el gigante vasco-español Banco Bilbao Vizcaya–Argentaria (BBVA) cuenta con intereses en no menos de 14 países latinoamericanos —y no de los menos importantes—, llegando a alcanzar en varios de tales

casos una posición de líder si se mide en términos de los activos que maneja. Otro caso relevante es del otro grupo español con sede en la capital de la vecina comunidad de Cantabria, Santander Central Hispano (BSCH), y el Citibank de EU.

Libertad en cuanto a flujos de divisas y de capitales.

Amplios flujos financieros en lo internacional. Inversiones de cartera (IC) o de portafolio que llegan a disputar, en algunos años, incluso en monto al que alcanzan las inversiones extranjeras directas, como a inicios de los años noventa. En tanto que flujos de naturaleza financiera, se podría decir que vienen a ocupar el vacío que habían dejado los préstamos bancarios internacionales de los años setenta, según se analizó antes, aunque ciertamente con otras modalidades y bajo condiciones y circunstancias diferentes. Si bien algunos países (en especial del sudeste asiático y Chile) consiguieron poner límites o condicionar el ingreso de flujos financieros, IC, como una proporción de la IED que arribaba (0.7 dólares de la primera por cada dólar de la segunda), otros países tercermundistas, como México y otros de Latinoamérica —con la honrosa excepción de Chile, como se señaló antes—, estuvieron aceptando flujos financieros de alta volatilidad hasta en una proporción de entre 2.5 y 3 dólares de IC por cada dólar de inversiones directas (véase el artículo de Santos Valle de 1997).

Innovaciones en tipos de agentes y en “productos”. Una de esas innovaciones típicamente latinoamericana en el periodo 1980-2000 fueron los fondos de inversión de tipo previsional: en lugar del régimen tradicional de seguridad social de retiro para el trabajador, basado en un esquema de solidaridad intergeneracional o de reparto, se ha transitado en numerosos casos nacionales al régimen basado en la capitalización en el cual el trabajador va acumulando recursos con los que hará posible su pensión en el momento de llegar a la fase de su retiro. Han tomado el nombre en Sudamérica (Chile desde 1981, Perú y Argentina en la década de 1990) de Administradoras de Fondos de Pensión (AFP); y en México desde 1997 son conocidos como Administradoras de Fondos de Retiro (Afores). También han cobrado diversos grados de importancia las firmas calificadoras que ahora “palomean” a los posibles “colocadores” de papeles: emisores de deuda principalmente (bonos y demás denominaciones de las obligaciones). Emisores tanto privados como públicos. Empresas calificadoras de títulos y de sus emisores cuyo centro de actividades y lugar de origen por lo regular es Nueva York.

Mercados de títulos-valores. Que serán ahora la fuente privilegiada de obtención de financiamientos, con lo que se sustituye a los mercados de préstamos bancarios del periodo precedente, como ha quedado de manifiesto.

Segunda parte

Acerca de las políticas económicas que prevalecieron durante la fase de globalización de los mercados

Veremos en qué consistieron esas políticas que fueron aplicadas entre los países latinoamericanos después de 1980 y en particular después de 1982 cuando hace explosión el serio problema del sobreendeudamiento. Unas fueron las que se aplicaron a lo lar-

go de la década de 1980, la “década perdida”; a éstas algunos autores las denominan políticas neoliberales de “primera generación”. Tras el fracaso de las mismas, en el decenio de 1990 fueron puestas en práctica las de “segunda generación”, según explica Pierre Salama en un trabajo publicado en 1993.¹²

Nos explica cómo fue que ciertas políticas que tras ser puestas en práctica en los países industrializados para intentar resolver situaciones de crisis, fueron enseguida aplicadas en Latinoamérica a pesar de que se requería un tipo de medidas diferentes para enfrentar situaciones estructurales distintas.

Las políticas de ajuste u ortodoxas de primera generación buscaban alcanzar excedentes comerciales que habrían de permitir el cumplimiento de los compromisos de la deuda externa. Sin embargo fracasaron al provocar fuertes deudas públicas en lo interno, inflaciones excesivas y crisis fiscales sin precedentes en esos países. En tal encadenamiento pernicioso jugó un papel decidido el crecimiento de una fuerte deuda interna, como se afirma, y la pérdida de credibilidad en los planes de estabilización respectivos.

Por otra parte, la apertura resultó apenas muy tibia (en la medida que se mantuvo el freno a las importaciones: era preciso obtener excedentes para enfrentar los compromisos derivados del endeudamiento externo); no fueron promovidas privatizaciones de un modo masivo sino que se optó por el freno decidido al gasto público y en materia de política de cambio se optó por devaluaciones excesivas, que se estimaban funcionales en el logro de excedentes del exterior en la medida que desalentaban las importaciones y propiciaban en cambio las ventas hacia el exterior.

Salama afirma que con las políticas de segunda generación se buscaba reestablecer los equilibrios presupuestarios (por ejemplo, un caso extremo ocurrido a fines de 2001: el “déficit cero” que se proponía alcanzar el gobierno argentino de la dupla De la Rúa-Cavallo antes de ser expulsados del poder por el pueblo de ese país), reducir la inflación, reanudar el crecimiento. Por contrapartida con las precedentes, en éstas se privilegia mayormente al crecimiento y la lucha contra la inflación. Dado que se habían alcanzado antes (de 1989 a 1991) acuerdos sobre el manejo del pago de la deuda externa (a raíz del Plan Brady de la administración estadounidense, de marzo de 1989), dicho pago pudo ser postergado a un “segundo plano”. Las medidas de apertura cobran toda su relevancia e interés: apertura comercial y financiera de las fronteras; garantías a la libre entrada y salida de capitales financieros, en donde resultaba de vital importancia la estabilidad del tipo de cambio a fin de conferir certidumbre a tales flujos financieros y sus rendimientos o dividendos esperados, menores subsidios a la industria y al sector exportador.

También implicaban un creciente desprendimiento del Estado de las empresas consideradas de servicio público (tales como transporte público, electricidad, algunos servicios municipales, etc.). Y en lo relativo a la legislación orientada hacia el ámbito laboral y salarial se adoptaron medidas en detrimento del salario indirecto, y aun del

12. “Empobrecimiento y neoliberalismo en América Latina”, en *Signos*, Universidad de Guadalajara.

directo, se promovió la flexibilidad laboral no obstante las conquistas obreras alcanzadas a lo largo de varios decenios; en cuanto a seguridad social se ha visto cómo se reforman país tras país los regímenes de retiro y jubilaciones: en lugar del tradicional esquema de solidaridad intergeneracional o de participación, se impone el individual, basado en la capitalización. Con ello, de paso, se alimenta jugosamente a los mercados de títulos-valores, tanto los nativos como los foráneos.

En lugar de devaluar, se busca ahora una cierta apreciación competitiva de la moneda ante el dólar, moneda dominante, para así buscar una desinflación competitiva favorable a las inversiones externas y a mejores resultados en la cuenta corriente respectiva.

Sin embargo, ambas generaciones de políticas neoliberales han compartido una confianza ciega en los mecanismos del mercado y en la denigración de los principios de la economía mixta y de la intervención estatal, o “rectoría” del Estado en materia económica.

Comparación entre las políticas económicas de los países desarrollados y subdesarrollados. Entre los países subdesarrollados, afirma Salama, el problema estructural más importante es el de la desigualdad en los ingresos así como una pobreza estructural. En cambio, entre las naciones con mayor desarrollo relativo se presentan sólo problemas serios que conllevan el empobrecimiento en algunas fases y para determinados segmentos de la población. De ahí que unos y otros países sean, entonces, cualitativamente distintos, y por ello no proceda —como ocurrió, pese a lo aquí señalado, con las políticas neoliberales— efectuar cambios de políticas económicas de naturaleza comparable: se intentó contrarrestar a la pobreza bajo medidas semejantes: deshacerse del Estado benefactor y por tanto de las acciones de asistencia social directa. En cambio, lo que se requería en los PSD era llevar a cabo una política que implicase a término la modificación en la distribución de los ingresos: a través de medidas como transferir ingresos mediante políticas fiscales, o bien de índole agraria.

En la visión del enfoque basado en el mercado la disminución del empobrecimiento en el caso de los países desarrollados tendría la siguiente secuencia: primero se han de generar ganancias; enseguida se procede a las inversiones y, al final, surgen nuevos empleos. Traducido para América Latina lo anterior significaba: un saneamiento, a la manera liberal, de la situación económica (es decir combatir la inflación o hiperinflación, según fuese el caso), enseguida vendría el crecimiento económico y, por último, las políticas sociales.

Además, si de apertura de fronteras se trata, lo que en otras latitudes (países desarrollados), requirió muchos años —de hecho, varios decenios en el caso paradigmático de Europa Occidental hasta la situación actual de unión económica y monetaria—, en nuestras economías latinoamericanas todo ha sucedido de manera muy apresurada. La apertura en lo comercial (bienes y servicios no financieros) se ha dado casi al propio tiempo que la apertura en cuanto a flujos financieros; el Estado se apresuró a abandonar todo un aparato industrial que con mucho tiempo y esfuerzo había sido favorecido, así como el desplome de los subsidios encaminados en la misma

dirección. Las políticas sociales han sufrido recortes drásticos, a diferencia de lo que se puede observar entre los países industrializados. ¿Acaso se puede encontrar alguna medida semejante entre los subdesarrollados que permita a aquél que ha perdido su empleo seguir recibiendo algún ingreso por cierto tiempo, como ocurre entre gran parte de los industrializados con el seguro de desempleo? El *seguro de desempleo* que los desempleados encuentran en los países subdesarrollados no es otra cosa que apoyos de la familia (al menos “techo y comida”, pero ello significa la promiscuidad y el hacinamiento cuando cohabitan grupos familiares numerosos...), o bien la economía informal y actividades ilícitas; incluso, claramente, la delincuencia, como se puede documentar ampliamente en los últimos tiempos para numerosos países y ciudades de los países subdesarrollados (Ramonet, 1999).

Mercado y Estado para los neoliberales

Al parecer prevalece una visión binaria. Para los creyentes en las bondades del mercado, éste es blanco y el Estado es negro. El primero hará prevalecer las la libre empresa y las libertades individuales, en tanto que el segundo las desprecia. El Estado incurre en el desperdicio de los recursos existentes, que son escasos, en tanto que el mercado va a propiciar su uso óptimo mediante principios como la eficiencia y la racionalidad. El Estado va a privilegiar a algunos sectores, por razones extra-económicas, a diferencia del mercado. Para decirlo con palabras de Pierre Salama: “La corriente liberal tiene una confianza ciega en las virtudes exaltadas del mercado y espera que éste logre la armonía universal y contribuya a resolver el espinoso problema de las desigualdades sociales” (op. cit., p. 41).

Consecuencias del experimento neoliberal hacia finales del siglo xx en América Latina

Si se analizan los porcentajes de la tabla “La desproporción aumenta en América Latina” en cuanto a la desigualdad del ingreso entre los deciles 1 y 2 contra los ubicados en el orden 9º y 10º para el conjunto de la población de América Latina, se pueden extraer algunas conclusiones: se requirieron 140 años (de 1820 a 1960) para pasar de una desigualdad del ingreso de 3 a 30 veces. Pero sólo de 37 años para que dicha inequidad pasara de un múltiplo de 30 a otro de 74. ¡La espiral de agravamiento en cuanto a la desigualdad en el reparto de los ingresos parece no tener límites! El asombro se torna perplejidad. ¿Resultará mayor motivo de asombro la rapidez (acortamiento del periodo de años) de su deterioro en muy pocos años? O bien ¿acaso la progresión que los múltiplos observados nos permite imaginar que no existe límite, sino que tienden y seguirán haciéndolo tal vez hacia el infinito? O peor aún, ¿y si prosiguiese la tendencia paralela de ambas progresiones conjuntas y combinadas, como ha venido siendo de manera al parecer ininterrumpida desde hace más de 180 años?

Acerca de la infancia. La Organización de las Naciones Unidas para la Infancia, la Unicef, informó que en América Latina la pobreza y la violencia se ensañan contra jóvenes y niños. Medio millón de niños y niñas muere cada año por enfermedades

que podrían prevenirse e incluso curarse. También, que unos 20 millones de niños no asisten a la escuela por razones derivadas de la pobreza en que viven. El sida cobra su cuota en la región y con los menores: cada año se considera que resultan infectados cerca de 65,000 infantes. Uno de cada 10 trabaja: la Unicef calcula que de los cerca de 200 millones de niños, niñas y adolescentes en América Latina y el Caribe más de 20 millones trabajan; y uno de cada dos (unos 100 millones) vive en algún grado de pobreza.

Enseguida se podrá apreciar cómo algunos indicadores de bienestar social han retrocedido en los últimos tiempos, es decir bajo el dominio de un marcado modelo globalizador de mercado. El retroceso, como se verá, puede darse no sólo en términos *absolutos*, cuando las cifras de avance en tal o cual indicador empeoran en lugar de mostrar mejoría. También se puede hablar de un retroceso en términos *relativos*, cuando un indicador mantiene una cierta mejoría aunque ésta resulta de menores magnitudes con relación al periodo precedente. Es decir, se mantiene cierto avance, sólo que en forma menos marcada. Y, en fin, se puede hablar de deterioro generalizado o integral cuando, de manera multiforme, se observan retrocesos, bien sea del primer tipo o del segundo

De acuerdo con un interesante estudio realizado por el Centro de Investigaciones en Economía y Política (CEPR, por sus siglas en inglés) la mayoría de los países muestra resultados desalentadores cuando se comparan dos amplios periodos: el primero (1960-1980) y el de la globalización actual (1980-2000). Los rubros considerados fueron clasificados en cuatro principales. Sólo tuvimos conocimiento de un resumen “ejecutivo” de los resultados a los cuales me referiré enseguida. Se consideraron en general todos los países para los que había información disponible. En tal estudio se partió de la consideración general, según muchos analistas incluso aquéllos con opiniones más bien críticas, para quienes los pasados años de globalización y apertura han traído aparejados avances para la mayoría de los países. Sin embargo, en el estudio actual se formuló una clasificación de *cinco grupos de países*, en función cada uno de los cuatro rubros o indicadores considerados: crecimiento del ingreso *por persona*, esperanza de vida, mortalidad infantil y, por último, alfabetización y escolarización.

Tanto en crecimiento del producto per cápita como en el resto de los indicadores, los resultados observados fueron, en el periodo más reciente de 1980-2000, más bien desalentadores si se les compara con el precedente de igual duración: 1960-1980.

Crecimiento del ingreso per cápita. En este rubro la caída en las tasas de crecimiento económico fue muy pronunciada, y además generalizada para los cinco grupos de países. En el caso del grupo más pobre de países, si antes había tenido una tasa media de 1.9% por año, presenta un avance en el ingreso de sólo 0.5 anual en 1980-2000. En el caso del grupo intermedio el descenso fue desde 3.6% a poco menos de 1%. Si se calculasen los veinte años acumulados en el caso de este mismo grupo de países, en el primer periodo significó que el ingreso personal fue multiplicado por dos. En cambio, en el segundo el avance apenas fue de 21%. Para los restantes tres grupos de países, las tasas de crecimiento fueron también considerablemente inferiores entre el primer periodo y el siguiente.

Esperanza de vida. En este caso el progreso observado declinó en cuatro de los cinco grupos, con la única excepción del grupo más elevado (con una esperanza de vida de entre 69 y 76 años). El peor resultado ocurrió en el segundo peor grupo (esperanza de vida 44 a 53 años). Nos aclaran los autores que, sin embargo, la epidemia internacional del sida no sería capaz de explicarnos ni esos resultados tan mediocres en cuanto esperanza de vida ni en otros indicadores relacionados con la salud pública general.

Mortalidad en niños y menores. Los progresos que se habían logrado en esta materia en el periodo previo no fueron ratificados tampoco durante la etapa de la globalización. Las reducciones más marcadas en cuanto al progreso en la materia ocurrieron entre aquellos grupos de países de nivel medio hacia abajo en este conjunto de indicadores.

Educación y alfabetismo. También aquí el avance en el periodo más reciente fue menor al mostrado previamente. Los índices de incorporación a la educación primaria, secundaria o post-secundaria se atenuaron para la mayoría de los grupos de países. De nuevo, las excepciones ocurrieron entre aquellos grupos con los indicadores más elevados en estos rubros. Para casi cualquiera de las medidas estudiadas de educación, así como en lo tocante a alfabetización, los países situados entre el término medio y la parte baja de las tablas de estos indicadores vieron avances más lentos a lo largo del periodo de la globalización, en comparación con las dos décadas que lo precedieron. Inclusive, la tasa de crecimiento del gasto público destinado a la educación, como un componente del PIB en cada caso, creció también de manera más atenuada en prácticamente todos los grupos de países en comparación con el primer periodo.

Es decir, cabe hacer la consideración que sólo un estudio del tipo del que se comenta podría haber mostrado si existió o no un avance real o bien uno relativizado durante la fase reciente de globalización a partir de los diferentes indicadores seleccionados; en otras palabras: que aun cuando algún país (o incluso un grupo de ellos) llegase a mostrar avances durante los veinte años finales del siglo (o bien durante un lapso del mismo), esos avances serían de menor magnitud o importancia al compararlos con los efectuados durante el periodo previo de 1960-1980. Además, no se trata de un indicador aislado sino de un conjunto de ellos; finalmente, no se tomó el mero crecimiento (a secas) de tal o cual país, sino que se consideró el crecimiento del ingreso per cápita, habida cuenta que las dinámicas poblacionales son muy desiguales entre unos países y otros.

Dicho de otra manera: es posible y de hecho existen datos acerca del avance en determinados países acerca de algún(os) indicador(es) de bienestar en los veinte años. Pero, más válida resulta la comparación de un número amplio de países, de diferentes grados de desarrollo y bienestar relativos, cuando se toman en cuenta dos periodos de tiempo suficientemente amplios y cuando los resultados resultan claramente favorables al desempeño de uno de tales periodos frente al otro. Así, es posible, por ejemplo, que en el periodo reciente hayan existido avances en cuanto a mortalidad materna o infantil en determinado(s) país(es). Pero si, de un modo más claro, el avance en ese mismo indicador señala que en el periodo 1960 a 1980 fue de mayores proporciones y

de un modo más generalizado en diferentes países, la comparación resulta muy pertinente.

Como lo dicen los autores del trabajo que se comenta:

Hemos considerado que las medidas que fueron adoptadas durante estas dos décadas precedentes configuran lo que aquí consideramos globalización: remoción de las barreras (tarifarias o no tarifarias) al comercio entre los países, la liberalización de la cuenta de capital (la remoción de restricciones a los flujos de inversión internacionales). Adicionalmente, otras políticas fueron recomendadas (y, por supuesto, seguidas) a lo largo de estos últimos veinte años. Por ejemplo, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial requirieron que un importante grupo de medidas fuese adoptado por aquellos países con necesidades de recursos de préstamo como condición para la obtención de tales recursos. Ello incluyó políticas de contracción monetaria (más elevados intereses y escaseamiento del crédito en lo interno), reducciones en los gastos gubernamentales, privatizaciones de empresas públicas, exigencias de elevar las reservas internacionales, así como otras “micro-intervenciones”: aconsejar reducciones en los subsidios para el bienestar social, o bien que fuesen practicadas “pequeñas” contribuciones en la educación primaria o en servicios de salud por parte de la población usuaria de tales servicios básicos.¹³

Bibliografía

- Aglietta, Michel (1984), “Les régimes monétaires de crise”, en *Critiques de l'Économie Politique*, París, núm. 26-27, nueva serie, enero-junio, pp. 210-223.
- Banco Mundial (1989), *Informe sobre el desarrollo mundial. Los sistemas financieros y el desarrollo*, Washington, DC, Banco Mundial.
- Culpeper, Roy (1995), “La reanudación de las corrientes privadas de capital hacia la América Latina: el papel de los inversionistas norteamericanos”, en Ricardo Ffrench-Davis y Stephany Griffith-Jones (comps.), *Las nuevas corrientes financieras hacia la América Latina. Fuentes, efectos y políticas*, CEPAL-Fondo de Cultura Económica (Lecturas, núm. 81), Santiago de Chile, pp. 13-66.
- Estay Reyno, Jaime (2001), “El ALCA, la integración latinoamericana y los retos para una inserción internacional alternativa”, en *Aportes*, Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México, núm. 17, mayo-agosto, pp. 75-88.
- Garrido, Celso y Tomás Peñaloza Webb (1996), *Ahorro y sistema financiero mexicano. Diagnóstico de la problemática actual*, México, Editorial Grijalbo.
- Marini, Ruy Mauro (1977), “La acumulación capitalista mundial y el subimperialismo”, en *Cuadernos Políticos*, México, Era, abril-junio, pp. 21-39.
- Ortiz Wadgymar, Arturo (1988), *El fracaso neoliberal en México. 6 años de Fondomonetarismo, 1982-88*, México, Ed. Nuestro Tiempo.

13. La traducción es mía.

- Plihon, Dominique (1999), "A economia de fundos próprios: um novo regime de acumulação financeira", en Fórum Social Mundial 2001. Biblioteca das Alternativas. Artículo publicado en Economía e Sociedade, Campinas, Unicamp. Brasil, Instituto de Economia, núm. 13, diciembre. Véase también www.eco.unicamp.br/publicacoes/revista.html.
- Quinlan, Joseph y Marc Chandler (2001), *The us Trade Deficit: A Dangerous Obsession*, en *Foreign Affairs*, mayo-junio.
- Salama, Pierre y Patrick Tissier (1982), *L'industrialisation dans le sous-développement*, París, Francois Maspero,
- (1994), "Empobrecimiento y neoliberalismo en América Latina" (versión inédita en fotocopia).
- (1997), "América Latina en la economía global: ¿integración sin desintegración?", en Gutiérrez Garza, Esthela (coordinadora general), *El debate nacional*; José María Infante (coordinador del volumen 1: *México en el siglo XXI*), México, Editorial Diana, pp. 141-170.
- (1999) "Du financier à la financiarisation ou l'industrialisation excluant", artículo mimeografiado.
- (2001), "¿Nuevas paradojas de la liberalización en América Latina? Los casos de Argentina, Brasil y México", en *Expresión Económica*, Guadalajara, Centro de Investigaciones Socio-Económicas (CISE) de la Universidad de Guadalajara, núm. 8, enero-abril, pp. 31-57.
- Santos Valle, José Lorenzo (1997), "Antecedentes de la crisis mexicana en el contexto internacional", en *Carta Económica Regional* núm. 52, enero-febrero, Universidad de Guadalajara, pp. 23 a 27.
- Sistema Económico Latinoamericano (SELA) (1986), "Cambios en la reglamentación bancaria norteamericana", en *América Latina/Estados Unidos: evolución de las relaciones económicas (1984-1985)*, México, Siglo XXI, pp. 200-223.
- Solís, Leopoldo (1996), *Crisis económico-financiera 1994-1995*, México, El Colegio Nacional-Fondo de Cultura Económica.
- Tugores, Juan (1999), *Economía internacional. Globalización e integración regional*, McGraw-Hill, Madrid (cuarta edición).
- Weisbrot, Mark y Dean Baker (co-directores), y Egor Kraev y Judy Chen (investigadores asociados) del Centro de Investigaciones en Economía y política (CEPR, por sus siglas en inglés) (2001), *The Scorecard on Globalization 1980-2000: Twenty Years of Diminished Progress*. Véase también: www.cepr.net.