

Debate Económico

Índice Vol. 5 (2). No. 14 mayo-agosto 2016

Coyuntura Económica

Las medallas olímpicas en Río de Janeiro 2016 y algunas variables económicas...	1
<i>Miguel Cervantes Jiménez^y Gustavo Zavaleta Hurtado</i>	

Artículos

J. E. King	13
<i>Breve introducción a la Macroeconomía Poskeynesiana</i>	
Jorge Eugenio de Jesús Mora Tordecillas y Candelaria López Camacho	55
<i>El programa oportunidades en México y Estado de México: impacto, eficiencia y eficacia</i>	
Lázaro Peña Castellanos	73
<i>La crítica y la autocrítica implícita del pensamiento neoclásico: un debate trascendente</i>	
Alex Munguía Salazar y Claudia G. De la Fuente Morales	99
<i>El derecho al trabajo decente: concepto y propuestas de medición</i>	
Sepúlveda Robles Daniel Eduardo, Sepúlveda Jiménez Daniel y Orsohe Ramírez Abarca.....	135
<i>Principales variables para la adopción del comercio electrónico por pymes del sector agroindustrial en México</i>	

Los Nobel

Darío Ibarra Zavala.....	173
<i>La desnacionalización del dinero de Friedrich Hayek</i>	

Debate Económico, Índice Vol. 5 (2). No. 14, mayo-agosto 2016 es una publicación cuatrimestral editada por el Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C. Tejocotes 178-405, Actipan, Col. Del Valle, Del. Benito Juárez, C.P. 03230. México, D.F. Tel. 5264 8837, www.laes.org.mx Editor Responsable: Darío Guadalupe Ibarra Zavala darioibarra@yahoo.com. Número de Certificado de Reserva de Derechos otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor exclusivo número 04-2013-102912180100-102. ISSN: 2007-364X. Número del Certificado de Licitud de Título y Contenido: 15,541 otorgado por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Domicilio de la Publicación: Impresa en el taller del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C. Hacienda de Tomacoco 17, Col. Benito Juárez, Nezahualcóyotl, Edo. De México, C. P. 57130. Distribuidor: Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C.

Este número se terminó de imprimir el 20 de septiembre de 2016 con un tiraje de 1,000 ejemplares.

Las opiniones y comentarios expresados por los autores no necesariamente reflejan la postura del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A.C. Los artículos publicados en *Debate Económico* son responsabilidad de sus autores. Se permite la fotocopia o impresión de cualquier artículo, reseña o nota publicada en esta revista siempre y cuando se otorguen los créditos respectivos y no implique la publicación en otras revistas o capítulos de libros, en cuyo caso se deberán negociar los derechos con el Director General de LAES, A. C.

Debate Económico se encuentra indexada ante **Latindex, CLASE y Biblat.**

Coordinador general del No. 14: Luis Enrique Espinosa Torres.

Colaboradores: Darío Ibarra Zavala, Miguel Castillo González y Diógenes Hernández Chávez.



DebateEconomico14



www.laes.org.mx

Coyuntura Económica

Las medallas olímpicas en Río de Janeiro 2016 y algunas variables económicas

Miguel Cervantes Jiménez¹

Gustavo Zavaleta Hurtado²

Podría sugerirse que un país que tenga muchos habitantes, con gasto público elevado, que goce de libertad económica y que presente reducidos niveles de corrupción tendría mayores probabilidades de obtener preseas en los Juegos Olímpicos. Sin embargo, la evidencia no permite sostener tal afirmación. En dicho tenor, el objetivo del presente artículo es identificar la relación que existe entre las medallas obtenidas en los recién concluidos Juegos Olímpicos de Río de Janeiro 2016, respecto a las principales variables macroeconómicas e índices de referencia internacional.

Origen de los Juegos Olímpicos

Una de las grandes aportaciones de la antigua Grecia al mundo son los Juegos Olímpicos, los que datan del año 776 a.C (Alperín, 2016). Los antiguos griegos organizaban competiciones en Olimpia, Grecia en honor del dios Zeus, en donde hombres griegos participaban en pruebas de atletismo, lucha, pentatlón e hípica (Sesé

¹ Profesor de tiempo completo en la Facultad de Economía, UNAM.

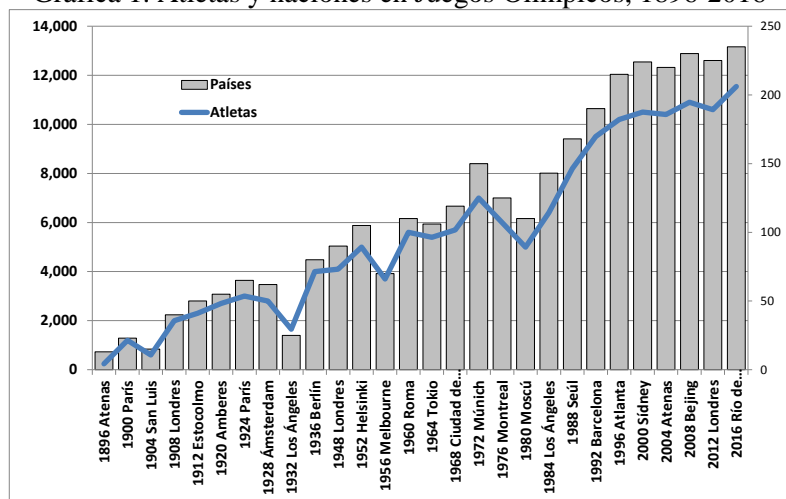
² Profesor de asignatura, Facultad de Economía, UNAM.

Alegre, 2008). Su caída en popularidad y posterior abolición llegó hacia el año 393 d.C. con Teodosio I, ya que con la adopción del cristianismo el emperador consideró los Juegos Olímpicos como actos paganos decretando su extinción (Mundoatletismo, S/año).

La restauración de los Juegos Olímpicos fue impulsada por el francés Pierre de Coubertin (Callebat, 1998), quien motivado por reunir a todos los países del mundo alrededor del deporte se encargó primero de fundar junto con el griego Dimitrius Mikelas (Sesé Alegre, 2008), el Comité Olímpico Internacional (COI) en 1894 y tan solo dos años después, en 1896, se celebraron de “Los juegos de la primera olimpiada³ de la era moderna” en Atenas, Grecia; en donde participaron 241 atletas de 14 países en 43 eventos (Sesé Alegre, 2008).

Según la Carta Olímpica (Comité Olímpico Internacional, 2004), la “misión del COI es promover el Olimpismo por todo el mundo y dirigir el Movimiento Olímpico”.

Gráfica 1. Atletas y naciones en Juegos Olímpicos, 1896-2016



Fuente: elaboración propia con datos del COI.

Desde entonces y solo con las interrupciones durante la primer y segunda guerra mundial, cada cuatro años los Juegos Olímpicos

³ Periodo de cuatro años comprendido entre dos celebraciones de Juegos Olímpicos.

reúnen a los mejores atletas del mundo. Con la excepción de los boicots olímpicos⁴ (Coronilla Muñoz & Hiraldo, 2005) de 1956, 1976, 1980, 1984 y 1988; la participación de naciones y deportistas fue en aumento hasta llegar a 11,303 atletas de 207 países en los recién concluidos Juegos Olímpicos de Río de Janeiro 2016.

Los campeones olímpicos reciben preseas al quedar en los tres primeros lugares de las competencias, oro para el ganador, plata y bronce para el segundo y tercer lugar, respectivamente. Los metales son registrados en el medallero olímpico, tabla donde quedan contabilizadas las preseas obtenidas por país, su denominación y el total de metales. Desde los Juegos Olímpicos de Atenas 1896, el principal interés para las naciones es conseguir metales, los cuales respaldan su relevancia en el plano geopolítico y económico (Ortiz Jerez, 2011). La cosecha de medallas, por sí mismo, es un indicador de referencia en cuanto a importancia internacional que naciones desarrolladas y emergentes buscan proyectar al mundo.

Estados Unidos es la nación de referencia al ser la que mayor número de metales ha obtenido (Ortiz Jerez, 2011); no obstante, en las primeras ediciones de Atenas 1896 a Berlín 1936 (descontando las ediciones de 1904 y 1932 cuando acogió los juegos) solo en tres ocasiones superó al país sede; en las cinco restantes los Juegos Olímpicos fueron ganados⁵ por las naciones que resguardaron los juegos; con especial relevancia destaca la Alemania de Hitler en 1936; el evento fue utilizado como propaganda para demostrar la superioridad de la raza aria.

Con el surgimiento de la otrora Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) y posterior inicio del periodo conocido como “Guerra Fría” el deporte de alto rendimiento fue uno de los frentes donde se llevó a cabo la competencia “capitalismo vs socialismo” (Ortiz Jerez, 2011). Después de rechazar la invitación a los juegos de Londres 1948; la URSS compitió desde Helsinki 1952 hasta Barcelona 1992⁶ con Estados Unidos por la supremacía del medallero olímpico, a estos se sumó la República Democrática Alemana (RDA) que de 1968 a 1988 y gracias a su sistemático

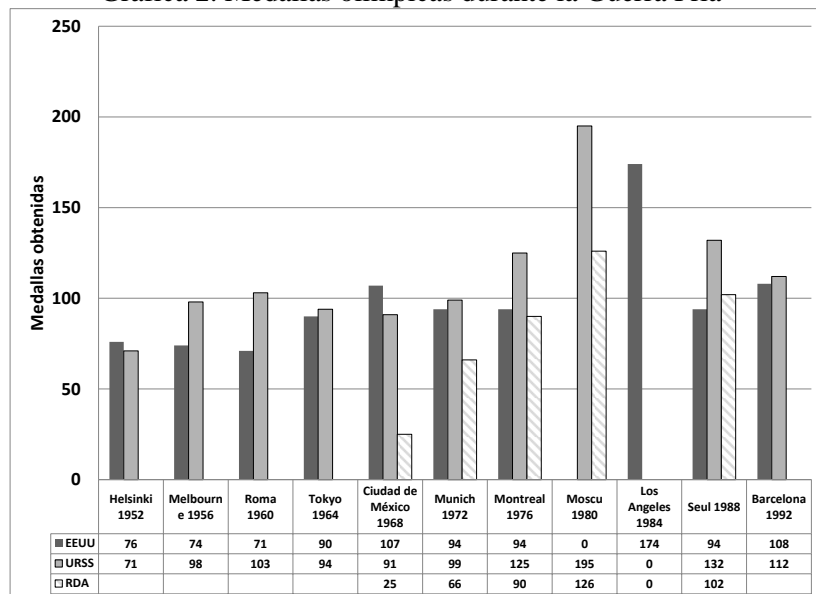
⁴ Ausencia de países a los juegos motivada por cuestiones políticas.

⁵ Se considera “país ganador” de los juegos el que obtiene mayor número de medallas.

⁶ Debido a la disolución de la URSS, las repúblicas soviéticas participaron en 1992 bajo el nombre de “Equipo Unificado” con excepción de los tres países bálticos.

programa de dopaje dirigido desde el estado superó en Seúl 1988 las medallas obtenidas por la delegación estadounidense.

Gráfica 2. Medallas olímpicas durante la Guerra Fría



Fuente: elaboración propia con datos del COI.

¿Qué variables económicas explican el medallero en Río de Janeiro?

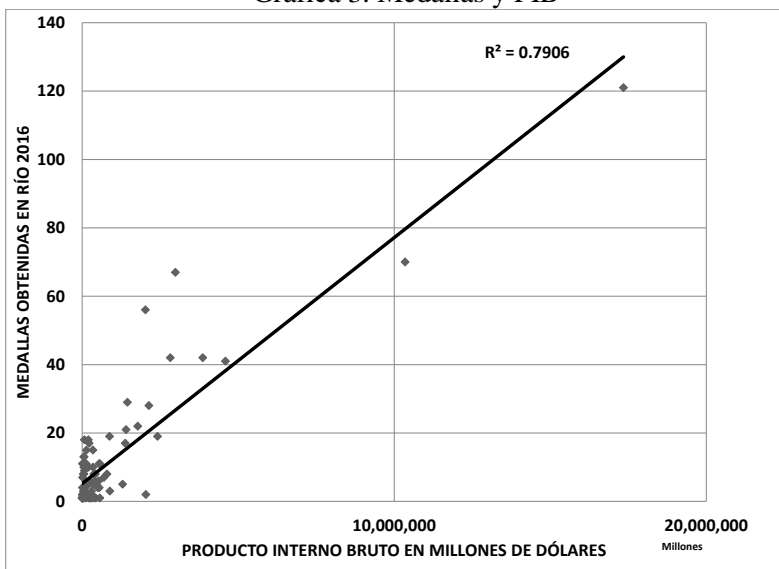
Los Juegos Olímpicos de Río de Janeiro 2016 entregaron 974 medallas⁷ repartidas entre 87 países de los 5 continentes. Pero, ¿qué variables económicas explican la obtención de los tan preciados galardones? En economía sabemos que los efectos de las variables son multifactoriales, sin embargo, algunos son más importantes que otros. Pricewaterhousecoopers (2016), pronosticó con un modelo econométrico que el medallero depende del PIB, del desempeño en las olimpiadas previas y si el país es anfitrión (Pwc, 2012). En este artículo se consideraron seis variables: PIB, PIB per cápita, población, gasto de gobierno en proporción al PIB, índice de libertad económica e índice de corrupción. La hipótesis indicaría que a mayor libertad, baja corrupción y una riqueza más alta se

⁷ 307 de oro, 307 de plata y 360 de bronce.

destinarían mayores recursos para la preparación de atletas de alto rendimiento.

En primer lugar, el producto interno bruto explicaría en 79% la obtención de medallas, pero cuando se contrasta respecto al producto interno bruto por persona, simplemente no es una variable que explique los resultados observados en el medallero.

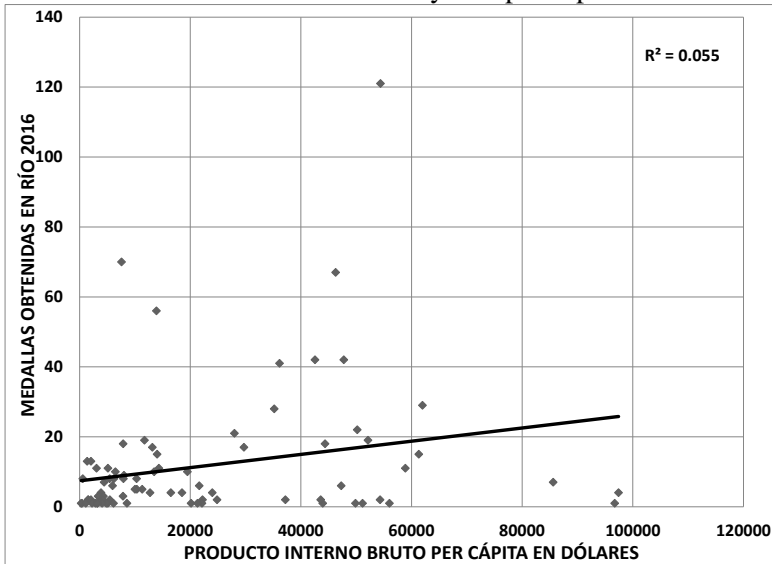
Gráfica 3. Medallas y PIB



Fuente: elaboración propia con datos de www.rio2016.com y Banco Mundial.

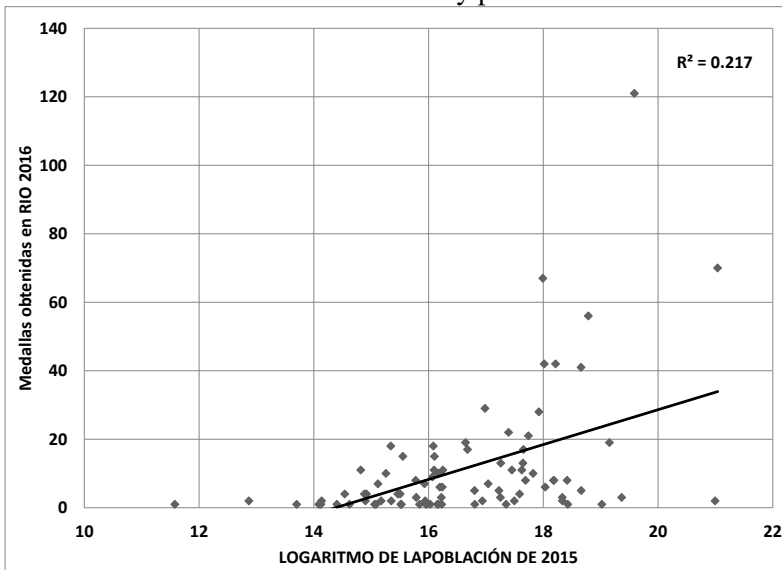
Al relacionar únicamente la población de las naciones respecto a las preseas obtenidas, el resultado es parecido al PIB *per cápita*, no es una variable relevante. Podría pensarse que tener una población elevada garantizaría mayor probabilidad para tener personas con mayores capacidades y por tanto una cosecha relevante de preseas, sin embargo, los datos revelan que esto no ocurre. Si bien China consiguió 70 medallas, India, el segundo país más poblado del mundo apenas obtuvo dos metales en Río.

Gráfica 4. Medallas y PIB per cápita



Fuente: elaboración propia con datos de www.rio2016.com y Banco Mundial.

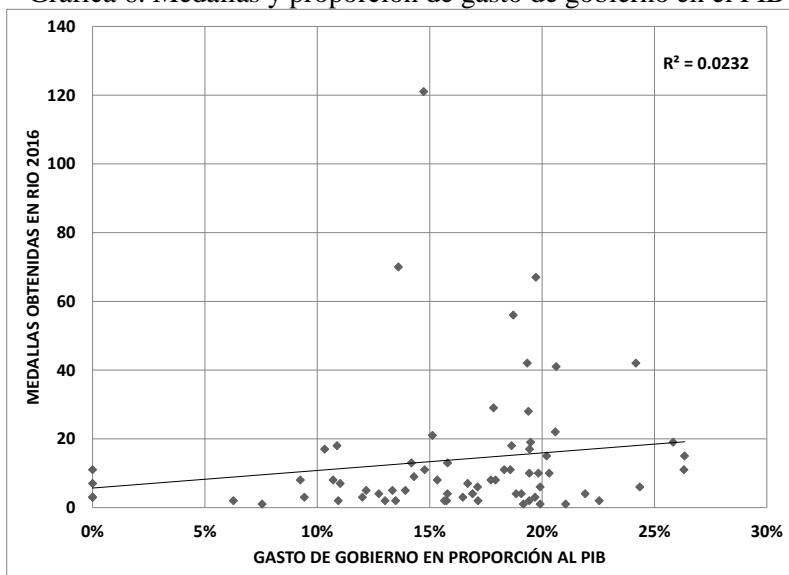
Gráfica 5. Medallas y población



Fuente: elaboración propia con datos de www.rio2016.com y Banco Mundial.

No son mejores los resultados que se obtienen al relacionar el medallero con la proporción que gasta el gobierno respecto al PIB, ya que de cada 100 casos sólo dos son explicados por el modelo.

Gráfica 6. Medallas y proporción de gasto de gobierno en el PIB



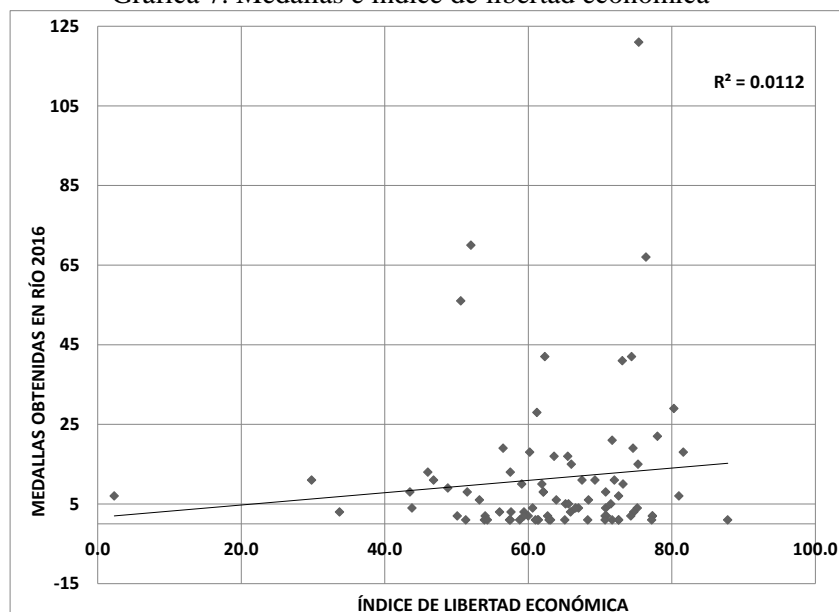
Fuente: elaboración propia con datos de www.rio2016.com y Banco Mundial.

El índice de libertad económica incluye diez medidas económicas⁸ creadas por la Fundación Heritage y *The Wall Street Journal*, cuyo objetivo es medir el grado de libertad económica en el orbe. Sus creadores lo definen como “*la ausencia de coerción gubernamental en la producción, distribución o consumo de bienes y servicios*”. Consideran que las economías calificadas como “libres” o “mayormente libres” muestran ingresos que duplican al promedio del resto de países y cuadruplican el nivel de los ingresos en las economías “reprimidas” y que los países con un mayor grado de libertad económica prosperan al capitalizar la distribución eficaz de

⁸ El índice se basa en diez indicadores: libertad comercial, de comercio internacional, monetaria, gasto gubernamental, fiscal, de inversión, financiera, laboral, frente a la corrupción y derechos de propiedad.

los recursos, la creación de valor agregado y la innovación; pero definitivamente no explica la obtención de medallas.

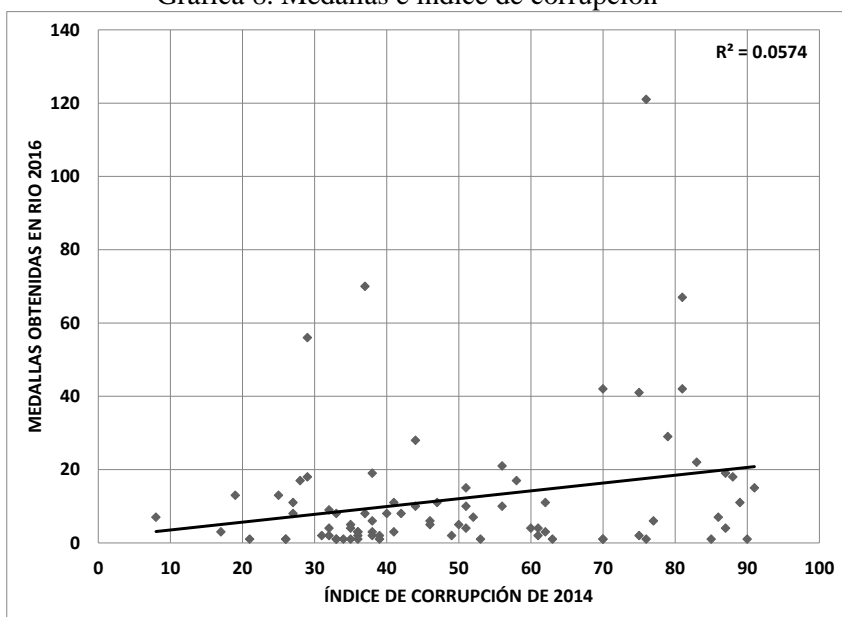
Gráfica 7. Medallas e índice de libertad económica



Fuente: elaboración propia con datos de www.rio2016.com y The Heritage Foundation.

La última variable considerada fue el índice de corrupción. En este tenor, la Organización de Transparencia Internacional publica anualmente el índice de percepción de la corrupción, con la ayuda de un grupo de expertos puntúa a los países utilizando una escala del 0 (percepción de altos niveles de corrupción) a 100 (percepción de muy bajos niveles de corrupción), lo que le permite clasificar a los países en función de la percepción de corrupción del sector público. La clasificación se encabeza por Dinamarca y Nueva Zelanda, las que obtuvieron 15 y 18 premios, respectivamente. En tanto, Corea del Norte, a la zaga del índice de corrupción obtuvo 7 preseas. Esto ejemplifica, que la variable corrupción no explica la obtención de medallas.

Gráfica 8. Medallas e índice de corrupción



Fuente: elaboración propia con datos de www.rio2016.com y Transparency International.

Conclusión

La población total, el PIB por persona, la proporción del gasto público respecto al PIB, así como los índices de libertad económica y de corrupción no son variables que permitan explicar los resultados en la obtención de medallas en los Juegos Olímpicos. La única variable que razonablemente guarda una relación con el medallero es el PIB. Así que en general un país con mayor riqueza muestra mayor posibilidad de acumular medallas olímpicas.

La obtención de medallas se debe a dos factores elementales. El primero es la acción humana, el talento de los atletas y el capital familiar (denominado capital social). Por ejemplo, Michael Phelps empezó a nadar a los cinco años acumulando un total de 23 medallas de oro; México, en toda su historia olímpica ha obtenido 13. El segundo es la decisión institucional de los estados nación (Pricewaterhousecoopers, 2016). El primer ejemplo son las medallas obtenidas por los países de corte socialistas, cuyos

gobiernos autoritarios tomaron la decisión de preparar a los atletas para enviar un mensaje de supremacía. El segundo ejemplo presenta otra ruta, el principal semillero de las medallas olímpicas en la Unión Americana son sus universidades, alrededor de 300 medallas olímpicas, 140 de ellas de oro, se originaron en 79 universidades estadounidenses.

La educación, al menos en Estados Unidos, toma la palestra en la formación de recursos humanos al fomentar el desarrollo de la inteligencia kinestésica corporal⁹ de los potenciales deportistas. La pregunta obligada: ¿México cuándo?

Referencias

- Alperín, E. (18 de Mayo de 2016). *La Historia de los Juegos Olímpicos: primera parte*. Obtenido de http://espndeportes.espn.com/olimpicos/nota/_/id/210941/la-historia-de-los-juegos-olimpicos-primera-parte
- Callebat, L. (1998). The Modern Olympic Games and their Model in Antiquity . *International Journal of the Classical Tradition*, 555–566.
- Comité Olímpico Internacional. (2004). Carta olímpica. (pág. 114). Lausana, Suiza: Comité Olímpico Internacional.
- Coronilla Muñoz, S., & Hiraldo, E. M. (2005). Análisis temporal de los resultados obtenidos en los Juegos Olímpicos. *X Congreso de Historia del Deporte* (págs. 1-7). Universidad Pablo de Ola, Sevilla, España: Universidad Pablo de Olavide.
- Enciclopedia. (29 de Mayo de 2007). *Enciclopedia Libre Universal en Español*. Obtenido de

⁹ La inteligencia Kinestésica se vincula con la capacidad para controlar el cuerpo en actividades físicas coordinadas como la deportiva, la danza, las habilidades manuales, entre otras.

http://enciclopedia.us.es/index.php?title=Especial:Citar&page=Pierre_de_Coubertin&id=356549

Mundoatletismo. (S/año). Historia del atletismo. *Mundoatletismo*, 1-5.

Ortiz Jerez, O. L. (2011). *Un mundo un sueño”: los juegos olímpicos y su incidencia en la consolidación del proyecto político de china*. Bogota, Colombia: Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario.

Pricewaterhousecoopers. (2016). *La economía del deporte: estudio de PwC hace evaluación comparativa del número de medallas olímpicas*. México: pwc.

Pwc. (2012). Economic briefing paper: Modelling Olympic performance. *Pwc*, 1-10.

Sesé Alegre, J. M. (2008). Los Juegos Olímpicos de la antigüedad. *Cultura, Ciencia y Deporte*, 201-211.

Recibido: Mayo 2016.

Aceptado: Julio 2016.

Breve introducción a la macroeconomía poskeynesiana¹

J. E. King

Resumen

Se inicia exponiendo las bases de la macroeconomía poskeynesiana, y enseguida establezco la diferencia entre tres escuelas dentro de la teoría poskeynesiana: el enfoque fundamentalista keynesiano encabezado por Paul Davidson, la variante kaleckiana representada por Eckhard Hein, y la hipótesis de la inestabilidad financiera de Hyman Minsky. Se prosigue identificando lo que la macroeconomía poskeynesiana *no es*, y se describen algunas críticas muy sustanciales de ambas teorías keynesianas "la vieja" y "la nueva". Después de una breve reseña histórica del desarrollo de la teoría poskeynesiana en Cambridge (Reino Unido) y los Estados Unidos en las décadas de 1950 y 1960, se resumen las contribuciones de dos eminentes teóricos austriacos, Josef Steindl y Kurt Rothschild. Inmediatamente se plantea la posición distintiva poskeynesiana en cuanto a política macroeconómica, se ofrece una explicación de la

¹ Publicado originalmente en inglés en *Wirtschaft und Gesellschaft* 2013, Band 39 Nr.4, S485-508, <http://wug.akwien.at/2013.htm#20134>. Traducido al español por Darío Ibarra Zavala y Mónica Mireya Ortega (Unidad Académica Profesional Nezahualcóyotl, UAEM).

crisis financiera mundial que comenzó en 2007, y se sugieren algunas medidas políticas que podrían hacer que crisis similares sean menos probables en el futuro. Se concluye discutiendo la relación entre poskeynesianismo y otras tres escuelas de teoría económica heterodoxa: el marxismo, el institucionalismo y la economía del comportamiento.

Palabras clave: Macroeconomía poskeynesiana, historia del pensamiento económico.

Clasificación JEL: B - Escuelas de pensamiento económico y metodología; B2 - Historia del pensamiento económico desde 1925 y B22 - Macroeconomía

A Brief Introduction to Post Keynesian Macroeconomics

Abstract

I begin by setting out the core of Post Keynesian macroeconomics, and then distinguish three schools within Post Keynesian theory: the fundamentalist Keynesian approach taken by Paul Davidson, the Kaleckian variant represented by Eckhard Hein, and Hyman Minsky's financial instability hypothesis. I continue by identifying what Post Keynesian macroeconomics is *not*, and outlining some very substantial criticisms of both "Old Keynesian" and "New Keynesian" theory. After an historical sketch of the development of Post Keynesian theory in Cambridge (UK) and the United States in the 1950s and 1960s, I summarise the contributions of two eminent Austrian theorists, Josef Steindl and Kurt Rothschild. I then discuss the distinctive Post Keynesian position on questions of macroeconomic policy, offer an explanation of the Global Financial Crisis that began in 2007 and suggest some policy measures that might make similar crises less likely in the future. I conclude by

discussing the relationship between Post Keynesianism and three other schools of heterodox economic theory: Marxism, institutionalism and behavioural economics.

Key words: Post Keynesian Macroeconomics, History of Economic Thought.

1. Introducción

Iniciamos exponiendo las bases de la macroeconomía poskeynesiana utilizando seis proposiciones hechas por Tony Thirlwall, y obteniendo algunas conclusiones importantes de ellas. A continuación, distinguimos tres escuelas dentro de la teoría poskeynesiana: el enfoque fundamentalista keynesiano encabezado por Paul Davidson, la variante kaleckiana representada por Eckhard Hein, y la hipótesis de la inestabilidad financiera de Hyman Minsky. Señalamos sus diferencias y sus muy significativos puntos de acuerdo. Continuamos identificando lo que la macroeconomía *no es*, y describimos algunas críticas muy sustanciales de ambas teorías keynesianas: "la vieja" y "la nueva". Sigue un interludio histórico, en el que bosquejo el desarrollo de la teoría poskeynesiana en Cambridge (Reino Unido) y los Estados Unidos en las décadas de 1950 y 1960, y resumimos las contribuciones de dos eminentes teóricos austriacos, Josef Steindl y Kurt Rothschild.

Proseguimos exponiendo la posición poskeynesiana distintiva en cuestiones de política macroeconómica, enfocándonos en la política monetaria y fiscal, la regulación de precios e ingresos, y la reforma del sistema monetario internacional. Posteriormente, aplicamos estos principios para explicar la crisis financiera mundial que comenzó en 2007, y hacemos algunas propuestas pertenecientes a la política poskeynesiana que podrían hacer que crisis similares sean menos probables en el futuro. Concluimos discutiendo la relación entre el poskeynesianismo y otras tres escuelas de la teoría

económica heterodoxa: el marxismo, el institucionalismo y la economía del comportamiento.

Las limitaciones de espacio impiden discutir la relación entre poskeynesianismo y otras seis escuelas heterodoxas: feminismo, economía ecológica, economía evolutiva, teoría Sraffiana, economía social y la teoría austriaca (del estilo de Hayek-von Mises). Las mismas limitaciones evitan cualquier discusión sistemática de cuestiones metodológicas; las teorías del crecimiento y desarrollo económico; la teoría microeconómica poskeynesiana; una posible contribución poskeynesiana a la economía ambiental; las implicaciones de la complejidad y la trayectoria de dependencia de los modelos de equilibrio de ingresos y gastos, utilizados por las tres escuelas poskeynesianas; así como el futuro del poskeynesianismo en los departamentos de economía de las universidades de todo el mundo.

2. Las bases

Hace veinte años Tony Thirlwall (1993) resumió la macroeconomía poskeynesiana en términos de seis proposiciones básicas. Primera, el empleo y el desempleo se determinan en el mercado de productos, no en el de trabajo. Segunda, existe desempleo involuntario, y es causado por una deficiente demanda efectiva; no es el resultado de las imperfecciones del mercado de trabajo, y no se acabaría aun si se excluyeran tales imperfecciones. Tercera, la relación entre la inversión agregada y el ahorro agregado es fundamental para la teoría macroeconómica, y la causalidad va de la inversión al ahorro, y no al contrario. Como James Meade (1975, p. 82) una vez expresó, la "revolución keynesiana" implicó un cambio mental, de la imagen de un perro llamado "ahorro" que mueve su cola denominada "inversión", a la de un perro llamado "inversión" que mueve su cola denominada "ahorro". Cuarta, una economía monetaria es muy diferente a una economía de trueque: el dinero no es neutral, las finanzas son importantes y la deuda es

relevante. Quinta, la Teoría Cuantitativa del Dinero es seriamente engañosa, por tres razones. El dinero es endógeno, de manera que en la Ecuación de Intercambio ($MV = PT$) la causalidad va de derecha a izquierda, no de izquierda a derecha; los cambios en la preferencia por la liquidez significan que V no es constante; y **la fuerza de costos** (especialmente las presiones sobre los salarios y los precios de productos primarios) a menudo generan inflación mucho antes de que se alcance el pleno empleo. Sexta, las economías capitalistas son guiadas por los "espíritus animales" de los inversionistas, quienes determinan la inversión (Esta proposición final es algo problemática, como se verá en la sección 8.3 más adelante).

Las implicaciones de las seis proposiciones de Thirlwall son muy claras, y extremadamente importantes. La ley de Say es falsa, de tal manera que la producción y el empleo son a menudo (quizás normalmente) restringidos por la demanda, no limitados por la oferta. Por tanto, el mantenimiento del pleno empleo frecuentemente (tal vez habitualmente) requiere la intervención del Estado. La política fiscal no es ineficaz, y el principio de la "equivalencia ricardiana" es falso (como lo reconoció el propio Ricardo). Finalmente, se necesitan políticas de precios e ingresos para controlar la inflación. En todo esto, el resultado final es el principio de la demanda efectiva.

3. Tres escuelas poskeynesianas

Si bien todos los poskeynesianos estarían de acuerdo con las proposiciones de Thirlwall, la exposición y elaboración detallada de estos principios fundamentales difieren significativamente entre (al menos) tres escuelas distintas.

3.1 El "Keynesianismo fundamentalista" de Paul Davidson

La postura de Paul Davidson (b. 1930) no ha cambiado en casi medio siglo: "Todo está en la *Teoría General*"². De acuerdo con Davidson, Keynes identificó los tres axiomas cruciales de la teoría "clásica": ergodicidad (el futuro puede deducirse de forma confiable a partir del pasado); sustitución bruta (la flexibilidad de precios asegura que todos los mercados se equilibren); y la neutralidad del dinero (la dicotomía clásica: el dinero afecta a los precios, no a la producción ni al empleo, que dependen solo de factores "reales" tales **como** gustos y tecnología).

Davidson hace hincapié en que Keynes creía que los tres axiomas estaban equivocados. La existencia de incertidumbre fundamental significa que vivimos en un mundo no-ergódico, en el que el futuro no puede deducirse de manera confiable a partir del pasado. El axioma de sustitución bruta es falso, por lo que la flexibilidad de precios no garantiza el pleno empleo. Y el dinero no es neutral, afecta a la producción y al empleo. De lo anterior, Keynes derivó el principio de Demanda Efectiva, resumido en el diagrama de Davidson (2011, Fig. 2.5, pág. 30) Oferta Agregada-Demanda Agregada, descrito (pero no dibujado) en la *Teoría General*, y es muy diferente de la versión del libro de texto convencional. Este principio refleja la microeconomía de Davidson, que (como Keynes) es marshalliano. Al igual que Keynes, Davidson sostiene que el principio de la demanda efectiva demuestra la necesidad de políticas monetarias activas, fiscales y de ingresos. Asimismo, aboga por la reforma del sistema monetario internacional similar a la presentada por Keynes en 1944 (la unión internacional de compensación: ver sección 6.4 más adelante).³

² Comparar Davidson (1972) y (2011).

³ International Clearing Union:

3.2 Modelo de dos clases de Michał Kalecki

El gran economista polaco Michał³ Kalecki (1899-1970) descubrió el principio de demanda efectiva más o menos de manera simultánea con Keynes, pero le dio un giro marxista. Para Kalecki (1954), la distinción entre trabajadores y capitalistas es esencial, y el gasto capitalista (sobre todo la inversión) es la clave para el ciclo económico: "Los trabajadores gastan lo que reciben; los capitalistas reciben lo que ellos gastan. "El álgebra de Kalecki se deriva del modelo de ingreso-gasto más simple, y muestra que en una economía cerrada y sin gobierno, los beneficios totales son de hecho iguales a los gastos de los capitalistas (en un modelo más complicado y realista, debemos agregar el déficit público y el superávit comercial).

Escribamos Y para representar ingresos totales; C para el consumo (los sufijos w y p se refieren, respectivamente, a los gastos de consumo de trabajadores y de capitalistas); I para la inversión; W para el total de los salarios; y P para los beneficios totales. En el caso más simple, sin gobierno ni sector externo,

$$\begin{aligned}\text{Gasto} &= C + I = C_w + C_p + I, \text{ e} \\ \text{Ingreso} &= W + P.\end{aligned}$$

Asumiendo que no hay ahorro de los trabajadores, así $C_w = W$, la igualdad de ingresos y gastos conlleva

$$P = C_p + I.$$

Por lo tanto, en el agregado, los beneficios se determinan por el gasto de los capitalistas. Ahora agregue al gobierno, que incurre en gastos (G) y recauda los impuestos (T). Resulta que

$$\text{Gastos } Y = C + I + G = C_w + C_p + I + G, \text{ mientras que}$$

$$\text{Ingreso } Y = W + P + T.$$

Una vez más asuma que no hay ahorro por parte de los trabajadores. Nuevamente $C_w = W$, de modo que

$$P = (C_p + I) + (G - T),$$

y los beneficios totales son ahora igual al gasto de los capitalistas más el déficit presupuestario.

Finalmente introduzcamos una economía abierta, lo que significa agregar las exportaciones (X) a los gastos totales y las importaciones (M) a los ingresos totales. Es fácil demostrar que

$$P = (C_p + I) + (G - T) + (X - M),$$

de modo que los beneficios agregados dependen de los gastos de los capitalistas más el déficit presupuestario más el superávit comercial. Agregar el ahorro (o desahorro) de los trabajadores hace álgebra un poco más complicado, pero no afecta a la esencia del argumento.

Para Kalecki, la participación de los beneficios depende del grado de monopolio en los mercados de productos oligopólicos (y también, como planteó en un trabajo posterior, del resultado del conflicto de clases en el mercado de trabajo). Las fluctuaciones en los gastos de inversión son la clave para el ciclo económico, pero también hay una tendencia hacia una deficiencia crónica en la demanda efectiva -según lo sugerido por los primeros subconsumistas, como Rosa Luxemburgo-, ya que la participación de los beneficios es normalmente demasiado alta y la participación de los salarios demasiado baja para mantener el pleno empleo del trabajo o del capital. Pero esta es una sociedad capitalista y la clase dominante normalmente se resistirá al gasto deficitario del gobierno, aun cuando incrementaría los beneficios totales. En parte, esto refleja una creencia errónea en la necesidad de "finanzas

sanas", por otro lado, un temor bien fundado al pleno empleo considerándolo una amenaza a la disciplina en las fábricas⁴. El gasto militar es menos objetable para los capitalistas que el gasto civil, de modo que el "keynesianismo militar" puede resultar políticamente aceptable donde los altos salarios y el estado de bienestar no lo son.

3.3 Hyman Minsky y la hipótesis de la inestabilidad financiera

La "visión de Wall Street" del capitalismo articulada por Hyman Minsky (1919-1996) era bastante diferente a la de Kalecki, pero no fundamentalmente incompatible con ella. La relación central que le interesaba a Minsky no era la que se da entre el empresario capitalista y el trabajador, sino más bien la que se da entre el banquero inversionista y su cliente capitalista. Dado que el capitalismo es ineludiblemente cíclico (y no propenso al estancamiento, según Minsky), las fluctuaciones en la inversión son cruciales, y la disponibilidad de financiación es fundamental para la inversión. Los estándares de préstamo fluctúan a lo largo del ciclo. Como es bien sabido, Minsky distinguió tres fases: "las finanzas de cobertura" en las primeras etapas de una **alza**, cuando los prestamistas otorgan créditos a prestatarios cuyos proyectos se espera que sean lo suficientemente rentables para permitirles hacer tanto los pagos necesarios de intereses como devolver el capital; "Especulación financiera", donde los prestamistas son menos cautelosos, y ya no requieren que se garantice el reembolso del capital; y "las finanzas Ponzi", donde los estándares de crédito se vuelven tan laxos que algunos prestatarios necesitan recurrir a más préstamos con el fin de cumplir con sus obligaciones de intereses (el caso de 2008, del estafador estadounidense Bernie Madoff fue asombrosamente similar al del epónimo de Charles Ponzi de casi un siglo antes). La eventual e inevitable crisis financiera es el resultado

⁴ Kalecki (1943).

de un colapso de la confianza de los prestamistas y conduce a un racionamiento del crédito, la liquidación forzosa de activos a precios de "liquidación" con el fin de amortizar los préstamos, una fuerte caída de la inversión, y la consiguiente disminución de la producción y el empleo⁵.

Al final de su vida, Minsky identificó una nueva fase de "capitalismo de los gestores del dinero", en el que los préstamos al consumidor, y por tanto también su deuda, se habían vuelto más importantes⁶. Como estudiante de Joseph Schumpeter, Minsky siempre destacó el papel crucial de la innovación financiera en todas las etapas del desarrollo capitalista. Esto significó que había una constante necesidad de una estrecha regulación financiera, y también un riesgo constante de que ésta sería ineficaz. ¿Por qué, entonces, no tuvo lugar otra crisis financiera de la magnitud de la Gran Depresión durante la vida de Minsky? El gobierno grande fue la respuesta, de acuerdo con él; pues hubo una dimensión de flujo y una **dimensión de acervo**. El gobierno de los Estados Unidos en los años posteriores a 1945 era mucho más grande de lo que había sido en 1929, lo que permitió incorporar estabilizadores fiscales mucho más potentes en una recesión; este fue el aspecto de flujo. Además, la suma de todos los déficits presupuestarios desde 1929 había proporcionado al sector privado una enorme cantidad de **valores del gobierno libres de riesgo, mejorando enormemente su solidez financiera, este fue el aspecto stock. Sin embargo, una eterna vigilancia fue el precio de una estabilidad financiera continua.**

3.4 Conclusiones

Evidentemente estas tres escuelas poskeynesianas poseen un área muy considerable de puntos en común. En particular, todas ellas

⁵ Minsky (1986).

⁶ Minsky (1987 [2008]).

coinciden en que es imposible basar la teoría macroeconómica basada en microfundamentos RARE_(el acrónimo significa agentes representativos con expectativas racionales). Davidson descarta las expectativas racionales por la no-ergodicidad y la incertidumbre fundamental keynesiana; Minsky lo hace por la miopía cíclica de sus banqueros inversionistas; por su parte Kalecki resalta la importancia del riesgo irreductible de los prestatarios y prestamistas. No hay ningún papel para los agentes representativos, ya que esto eliminaría los toros y osos que son centrales para Keynes y Davidson, los trabajadores y los capitalistas enfatizados por Kalecki, y los deudores y acreedores distinguidos por Minsky. Por lo menos dos clases de agentes siempre están involucrados en cualquier modelo macroeconómico poskeynesiano, y no pueden comportarse "racionalmente" en el estricto sentido neoclásico, ya que carecen de la información necesaria (lo que no quiere decir, destaca Keynes, que normalmente no actúen de manera razonable).

También hay que señalar que Kalecki y Minsky se necesitan mutuamente. En los modelos de Kalecki no hay un papel sustancial para el dinero o las finanzas. No es que él creyera que el capitalismo podía ser analizado como si se tratara de una economía de trueque, sino simplemente eligió concentrarse en otras cuestiones. Kalecki no era un gran lector, y es completamente posible que no supiera nada acerca de Minsky. Pero el énfasis de este último en la variabilidad cíclica en el racionamiento del crédito y en las fluctuaciones de precios de los activos podría muy bien haber sido útil para Kalecki en la resolución de los problemas continuos que tuvo al especificar una función de inversión macroeconómica aceptable, problemas mencionados por Josef Steindl (1990, pp. 139 -148).

En cuanto a Minsky, necesitaba una teoría de los recursos financieros para complementar su teoría de los compromisos financieros. Los capitalistas obtienen ingresos en forma de beneficios generados por sus actividades, y solo encuentran

dificultades financieras si sus ingresos son insuficientes para satisfacer sus obligaciones con sus acreedores. La teoría de los beneficios de Kalecki proporciona una teoría clara y coherente de los recursos financieros agregados de los capitalistas, como el propio Minsky reconoció más tarde en su carrera. Y esto apunta a un problema para él: ya que las ganancias totales se determinan por la suma de la inversión y el gasto de consumo capitalista, es totalmente posible que los capitalistas puedan salir de problemas, en conjunto (por supuesto, no individualmente). Una vez más, la función de inversión es la parte crítica de cualquier modelo poskeynesiano.

4. Lo que la macroeconomía poskeynesiana no es

El nombre de John Maynard Keynes a menudo ha sido tomado en vano por teóricos con quienes habría tenido poco o nada en común. Esto aplica, hasta cierto punto, a los Viejos Keynesianos como J. R. Hicks y Don Patinkin (como Hicks mismo reconoció al final de su vida), y más aún en el caso de los neokeynesianos del siglo XXI.

4.1 La vieja macroeconomía keynesiana

Los poskeynesianos rechazan los tres componentes de la vieja teoría keynesiana. De hecho, la economía poskeynesiana en los Estados Unidos, en gran medida, surgió de una crítica a la "vieja síntesis neoclásica", como veremos en la sección 5 (ii).

El primer componente de la vieja macroeconomía keynesiana es el modelo IS-LM. Ahora bien, este fue un descubrimiento múltiple, que parece haber contado con la aprobación de Keynes⁷. Pero hay problemas muy serios con esto. En primer lugar, trata con las variables erróneas, y por consiguiente el conocido diagrama IS-LM

⁷ King (2003), 31.

tiene los ejes equivocados, deberían ser la inflación y el empleo, no el producto y la tasa de interés. En segundo lugar, hay buenas razones para creer que la curva IS es inelástica en el interés y altamente inestable, ya que la inversión depende de las expectativas de beneficios (y por lo tanto de "espíritus animales"), mucho más que de la tasa de interés. En tercer lugar, la cantidad de dinero es endógena: se determina por la demanda de crédito. Esto significa que la curva LM es horizontal, no vertical. Por todas estas razones, IS-LM es una fuente de confusión más que de clarificación.

Lo mismo puede decirse del segundo componente de la vieja macroeconomía keynesiana, el modelo de crecimiento de Solow (o más exactamente de Swan-Solow), rechazado por los poskeynesianos por varios motivos. Para empezar, se oponen a su tratamiento a largo plazo como una especie de reino mágico, donde se cumple la ley de Say, el trabajo y el capital siempre se emplean por completo, por lo tanto, el principio de la demanda efectiva es inaplicable (muchos estarían de acuerdo con Kalecki en que no hay tal cosa como el largo plazo, sino solo una serie de cortos plazos). En segundo lugar, los poskeynesianos apuntan a la incoherencia de la teoría neoclásica del capital en la que se basa el modelo de crecimiento de Solow, y en particular a lo que Heinz Kurz ha descrito como la "falacia monótona" con respecto a la sustitución capital-trabajo. Como Piero Sraffa (1898-1983) demostró, no hay una buena razón para creer que un cambio en la relación entre el salario real y la tasa de beneficios siempre inducirá un cambio en la relación capital-trabajo en la dirección opuesta, como el modelo de Solow requiere. Por último, hay muchas razones para creer que el cambio técnico es endógeno y responde a los cambios en la demanda. Esto hace retroceder la ley de Say, de manera que la demanda crea su propia oferta (una proposición algunas veces resumida en el concepto de "histéresis").

El tercer y último componente de la vieja economía Keynesiana es la curva de Phillips, rechazada por los poskeynesianos en favor de

un enfoque institucional para explicar la inflación, en el que la política, las instituciones del mercado de trabajo y el poder de clase del capital con respecto al trabajo, son más importantes que la tasa de desempleo. Por lo tanto no estaban más sorprendidos que los monetaristas por la inestabilidad que la curva de Phillips demostró en la década de 1970. Sin embargo, lo explicaron de una manera muy diferente: la intensificación del conflicto social sobre la distribución del ingreso era más importante en el aumento de la inflación de lo que eran las expectativas de una inflación mayor.

4.2 Nueva macroeconomía keynesiana

La nueva síntesis neoclásica se basa en modelos EGDE (Equilibrio General Dinámico Estocástico), que poseen una serie de rasgos objetables. Primero, asumen que la macroeconomía puede ser reducida a proposiciones sobre microeconomía: este requisito para "microfundamentos" generalmente se considera evidente, y rara vez se defiende de forma explícita. Segundo, hay una dependencia de los ARER (agentes representativos con expectativas racionales) que hemos encontrado y rechazado. Tercero, se asume que existen "mercados financieros completos", en los cuales no hay incertidumbre fundamental ni temor de incumplimiento, por lo que la deuda es irrelevante y la inestabilidad financiera en líneas minskyanas es imposible. La única característica supuestamente "keynesiana" de este tipo de modelos es la introducción de las imperfecciones del mercado, y esto es lo que diferencia a la "Nueva Macroeconomía Keynesiana" de la "Nueva Macroeconomía Clásica". Las dos imperfecciones más importantes las proporciona la teoría de los salarios de eficiencia, que explica por qué los empleadores no recortan los salarios para eliminar el desempleo y la información asimétrica entre prestatarios y prestamistas, lo que impide el equilibrio de los mercados.

Las objeciones poskeynesianas a los ARER ya se han señalado. La mayoría de los poskeynesianos también objetan el dogma de

microfundamentos, con el argumento de que niega las falacias de composición que ellos consideran fundamentales para la macroeconomía y que hacen que sea imposible reducir la macroeconomía a microeconomía⁸. La "paradoja del ahorro" enfatizada por Keynes: cualquier agente individual puede aumentar su ahorro, si elige hacerlo, pero si todos ellos lo intentan, sin ningún incremento en la inversión agregada, el resultado será una disminución de la producción y los ingresos, dejando sin cambios el ahorro agregado. También hay una "paradoja de costes" kaleckiana: los aumentos salariales son siempre una mala noticia para cualquier empresa capitalista ~~individual~~, ya que aumentan los costos y reducen las ganancias, pero bajo ciertas circunstancias puede ser una buena noticia para los capitalistas en su conjunto, incrementando la producción y los beneficios agregados (véase la sección 7.2 más adelante). Por último, una "paradoja de liquidez" está implícita tanto en Keynes como en Minsky: cualquier empresa ~~individual~~ que desee tener más liquidez normalmente puede hacerlo, con un costo, pero si todas las empresas intentan incrementar su liquidez el efecto será aumentar las tasas de interés, y en algunas circunstancias provocar una gran crisis financiera.

Los poskeynesianos también rechazan el último principio de la Nueva Teoría Keynesiana, que Davidson calificó de "imperfeccionismo" y el cual es incompatible con el principio de la demanda efectiva. Sostienen que la baja de los salarios y la flexibilidad de los precios no serían suficientes para establecer y mantener el pleno empleo. De hecho, la deflación es vista por los keynesianos como parte del problema, y no como parte de la solución al desempleo involuntario. Como Keynes (1936, pp. 257-271) sostuvo con detalle en el capítulo 19 de la *Teoría General*, la caída de los precios y los salarios monetarios empeorará las cosas en una recesión, hundiendo las expectativas, elevando las tasas de

⁸ King (2012).

interés reales e incrementando la carga real de la deuda. La experiencia de Japón desde 1990, ofrece un estudio de caso de advertencia sobre los peligros de la deflación, aun cuando esta sea muy gradual.

5. Un poco de historia

La teoría poskeynesiana se originó en las décadas de 1950 y 1960, más o menos de manera independiente en el Reino Unido y los Estados Unidos. A principios de 1970 el término fue ampliamente utilizado para describir las ideas discutidas en la sección 3, y para el final de la década había surgido una escuela poskeynesiana más o menos definida de manera clara.

5.1 Cambridge (Reino Unido)

Los primeros poskeynesianos británicos más importantes fueron Joan Robinson (1903-1983) y Nicholas Kaldor (1908-86). En lugar de atacar a la Vieja Síntesis Neoclásica, su preocupación principal fue llenar los vacíos dejados por Keynes, en particular desarrollar teorías de crecimiento y distribución que fueran consistentes con el principio de la demanda efectiva. Eventualmente, esto los condujo a un conflicto con el modelo de crecimiento de Solow, especialmente después de que, finalmente, el teórico italiano Piero Sraffa, quien había vivido en Cambridge desde finales de la década de 1920, publicó su devastador ataque a la coherencia de la teoría neoclásica del capital.

Los principales puntos de referencia del poskeynesianismo de Cambridge fueron la magistral *Acumulación del Capital* de Robinson (1956), el influyente artículo *Teorías Alternativas de la Distribución* de Kaldor (1956), y el delgado volumen de Sraffa *Producción de mercancías por medio de mercancías* (1960). Estas obras establecieron una tradición en Cambridge, en la cual el modelo de crecimiento de Harrod fue complementado por una

teoría macroeconómica de la distribución, donde la participación en el ingreso de los salarios y los beneficios se determinaban por las decisiones de inversión de los capitalistas, así como por las muy diferentes tendencias a ahorrar de los capitalistas y los trabajadores. No hubo lugar para las funciones de producción neoclásica o para la teoría de la productividad marginal de la distribución. Más tarde Kaldor desarrolló una gama de modelos de crecimiento que propició el progreso técnico endógeno, y fue pionero en el análisis poskeynesiano de la endogeneidad del dinero y la consiguiente crítica a la teoría cuantitativa. Robinson, por su parte, llegó a atacar a la Vieja Síntesis Neoclásica considerándola una forma de "keynesianismo bastardo", cuyo objetivo era "poner a dormir a Keynes." En esto, Robinson pudo muy bien haber sido influenciada por el poskeynesiano estadounidense Sidney Weintraub.

Otros dos italianos jugaron un papel importante en el desarrollo del pensamiento poskeynesiano en Gran Bretaña. Luigi Pasinetti (b. 1930) corrigió un defecto importante en la teoría macroeconómica de la distribución de Kaldor, generalizándola para permitir la acumulación de riqueza por los trabajadores, y Pierangelo Garegnani (1930-2011) dedicó su vida a la promoción de la (polémica) perspectiva de la síntesis de Keynes-Sraffa.

5.2 Estados Unidos

La aparición de Sidney Weintraub (1914-1983) como el primer prominente poskeynesiano en los Estados Unidos se debió enteramente a sus objeciones a la Vieja Síntesis Neoclásica, pues creía que ignoraba la inflación producida por los salarios e implicaba una respuesta deflacionaria ineficaz y perjudicial a un problema causado no por una excesiva demanda agregada, sino por el fracaso de las instituciones que fijan el salario. Weintraub creía que había descubierto una constante mágica: la participación de los salarios en el producto total. Los esfuerzos del sindicato para incrementar esta participación exigiendo el aumento de los salarios,

por tanto, eran inevitablemente contraproducentes, y también peligrosamente inflacionarios. Abogó por una política de ingresos basada en los impuestos para recompensar la moderación en la negociación salarial y penalizar a los empleadores (y también, indirectamente, a los sindicatos) por incrementos excesivos de los salarios⁹.

Paul Davidson fue alumno de Weintraub, y su obra "*El dinero y el mundo real*" (1972) no fue solo un texto importante para los keynesianos fundamentalistas, sino también un acontecimiento importante en el surgimiento del poskeynesianismo como una escuela distinta. Otros puntos de referencia fueron el discurso principal de Robinson en la reunión de 1971 de la Asociación Americana de Economía (American Economic Association); el artículo ampliamente leído de 1975 de Alfred Eichner y Jan Kregel publicado en el *Journal of Economic Literature*; y el libro de Hyman Minsky sobre John Maynard Keynes, que apareció en el mismo año¹⁰. Minsky de alguna manera fue un solitario, y no simpatizaba ni con Davidson ni con la idea de publicar su trabajo en el *Journal of Poskeynesian Economics*, coeditado desde su inicio en 1977 por Davidson y Weintraub, con el apoyo financiero y moral de John Kenneth Galbraith. Pronto hubo poskeynesianos, y en poco tiempo también sociedades Poskeynesianas en muchas partes del mundo, incluyendo Brasil, Francia, Japón y el Reino Unido. Sin embargo, nunca ha habido una Asociación Poskeynesiana en los Estados Unidos, a diferencia de las sociedades de economistas institucionalistas, radicales, feministas, sociales y evolutivas.

5.3 Austria

Algo debe decirse acerca de las dos principales figuras del poskeynesianismo en Austria. En 1937 el joven Josef Steindl

⁹ Wallich y Weintraub (1971); Weintraub (1978).

¹⁰ Robinson (1972); Eichner y Kregel (1975); Minsky (1975).

(1912-1993) anticipó el descubrimiento del "supermultiplicador" de J. R. Hicks, que es el multiplicador de inversión keynesiano aumentado por el efecto acelerador de un mayor consumo, lo que provoca un aumento extra en inversiones¹¹.

Tras el exilio durante la guerra en Inglaterra, donde estuvo bajo la influencia de Michał³ Kalecki, Steindl produjo su libro más conocido, *Madurez y estancamiento en el capitalismo americano* (1952), en el cual sostuvo que un creciente grado de monopolio había restringido el crecimiento del consumo de la clase trabajadora y con ello socavado el dinamismo del capitalismo en los Estados Unidos. En un trabajo posterior Steindl exploró lo que podría denominarse como problemas poskaleckianos de la clase trabajadora en cuanto a ahorro, desahorro y deuda.

Durante una muy larga y productiva carrera, su amigo y casi contemporáneo, Kurt Rothschild (1914-2010), argumentó el caso del pluralismo en la economía heterodoxa y lo implementó en su propia combinación de elementos del poskeynesianismo, marxismo e institucionalismo. Sus importantes contribuciones fueron celebradas en el año 2011, en una conferencia patrocinada por el Banco Nacional de Austria¹². El volumen editado de Rothschild *Power in Economics* (1971) permanece como un revelador (y por desgracia poco frecuente) intento de lidiar con algunas cuestiones importantes, pero desatendidas en las ciencias sociales.

6. Por qué todo importa: Política económica poskeynesiana

Keynes nunca estuvo muy interesado en la teoría económica por sí misma, en su lugar consideraba la economía como una ciencia política, o tal vez como un arte. Los poskeynesianos comparten estas preocupaciones prácticas, y tienen puntos de vista distintivos

¹¹ Steindl (1937).

¹² Altzinger (2013).

en una muy amplia gama de asuntos de política económica que los diferencian visiblemente de la escuela neoclásica. Voy a referirme brevemente a cuatro de ellos.

6.1 Política monetaria

Como hemos visto, los primeros Poskeynesianos fueron fuertes críticos del monetarismo, tanto en la teoría como en el conjunto de propuestas políticas. Argumentaron que el dinero era endógeno, y la dirección de la causalidad era lo contrario a lo afirmado por Friedman y la Escuela de Chicago. La inflación se originaba en la economía "real", especialmente en los mercados de trabajo y materias primas. Los intentos para combatirla a través de una regla rígida para el crecimiento de la oferta monetaria no tendrían éxito, pero (a través de la austeridad fiscal asociada, altas tasas de interés y tipos de cambio sobrevaluados) causarían serios daños en la producción y el empleo¹³. Igualmente, hubo un punto importante de principio político: la política monetaria debería estar sujeta al control democrático de los intereses de la gran mayoría, y no puesta en manos de los supuestamente "independientes" bancos centrales, que en la práctica siguen siendo muy dependientes de la pequeña y muy rica minoría de actores de los mercados financieros.

Gran parte de la crítica poskeynesiana al monetarismo pronto fue confirmada, por ejemplo, por la experiencia de la Gran Bretaña de Thatcher, y parte de ella ha sido tomada (sin reconocimiento) por la Nueva Síntesis Neoclásica (una curva LM horizontal; las tasas de interés como instrumento más práctico de la política monetaria que el control de la reserva de dinero). Pero los poskeynesianos siguen siendo severamente críticos de la política monetaria convencional, en particular por su afirmación dogmática de que la inflación del precio de producción es el único objetivo legítimo. Como veremos

¹³ Kaldor (1982).

en la sección 7, esto ha llevado a un descuido peligroso de otros objetivos importantes, especialmente la inflación de precios de activos y la estabilidad del sistema financiero en su conjunto (la cuestión vital de "regulación macroprudencial").

Los poskeynesianos también debaten la dependencia de la economía convencional en un instrumento político, lo que deja a las autoridades monetarias impotentes para influir en estas otras variables objetivo. Algunos proponen un retorno al uso de controles directos, por ejemplo, restringir los préstamos hipotecarios cuando haya razones para temer una burbuja de precios de vivienda. Otros se inclinan por controles indirectos, en forma de requerimientos de reservas basadas en activos que tendrían el efecto de imponer un impuesto más alto en las formas particulares de préstamos, con el fin de prevenir la aparición de burbujas o desinflarlas gradualmente.

Dicho esto, los poskeynesianos también se inclinan a cuestionar lo que la política monetaria realmente puede lograr. El fracaso de la expansión cuantitativa para estimular una fuerte recuperación en los Estados Unidos y el Reino Unido a raíz de la crisis financiera mundial no les ha sorprendido. Al igual que Keynes, quien abogó por "una socialización integral de la inversión" para compensar los débiles efectos de la política monetaria expansiva, los poskeynesianos tienden a centrarse en lo que la política monetaria no puede lograr, y a proponer un conjunto de alternativas más poderosas. Primero y ante todo, está la política fiscal.

6.2 Política fiscal

Una diferencia significativa entre la vieja y nueva economía keynesiana es el tratamiento que le dan a la política fiscal. Para los viejos keynesianos -y aquí comparten puntos en común con los poskeynesianos- el gasto público financiado con déficit era un arma importante contra el desempleo por una demanda deficiente, mientras que los excedentes presupuestarios deberían utilizarse para

impedir la inflación generada por exceso de demanda. Los nuevos clásicos y los nuevos keynesianos sostienen en cambio que la política fiscal es ineficaz, invocando el principio de "equivalencia ricardiana". Se afirma que los agentes económicos racionales se darán cuenta de que el aumento actual del endeudamiento público conllevará mayores impuestos en el futuro y por consiguiente reducirá su gasto de consumo, eliminando cualquier efecto estimulante al aumento del gasto público. Por el contrario, en el caso de un superávit presupuestario, las medidas de austeridad del gobierno no reducirán la demanda efectiva. Este principio fue de hecho proclamado hace dos siglos por David Ricardo, y con cierta justificación: en 1815 la deuda pública británica aumentó al 300% del PIB, el pago de intereses anuales representó aproximadamente el 10% del ingreso nacional, y hubo bases reales para que los ricos temieran la resistencia de la clase trabajadora a cualquier incremento en los impuestos en los artículos de primera necesidad y esperaran que cualquier endeudamiento público aumentara sus propias facturas fiscales. Aun bajo estas circunstancias, Ricardo dudaba del principio, actualmente asociado con su nombre; creía que incluso personas con estudios superiores simplemente no podrían entenderlo¹⁴. Algo en lo que casi con seguridad tuvo razón.

Hay cierta tensión entre la equivalencia ricardiana y el principio de "finanzas sanas", como se expresa en la famosa frase de Angela Merkel "la lógica de la ama de casa" ("no debemos vivir por encima de nuestras posibilidades"): si la política fiscal es ineficaz, entonces no puede tener efectos adversos. Los poskeynesianos, sin embargo, niegan tanto la ineficacia de la política fiscal como el principio de las finanzas sanas. En su lugar, afirman el principio de "finanzas funcionales" manifestado por primera vez hace 70 años por Abba Lerner (1943): lo único que importa es el logro del pleno empleo y evitar la inflación de demanda. El gobierno debería mantener un

¹⁴ King (2013) 139.

déficit si se espera que el gasto del sector privado sea inadecuado, y debería tener un superávit si se espera que el gasto de este sector sea excesivo; puede decirse que hay un presupuesto equilibrado solo en el caso (muy improbable) en el que se espera que el gasto del sector privado sea "correcto"). Aplicar la lógica de Merkel en condiciones de depresión, cuando los consumidores carecen de confianza y las expectativas de negocios son moderadas, será contraproducente: se reducirá la demanda efectiva, se reducirán los ingresos fiscales y aumentará el déficit presupuestario. Esta fue una de las lecciones más importantes de la Gran Depresión de la década de 1930, que necesita ser aprendida nuevamente.

6.3 Política de precios e ingresos

La política fiscal contractiva es un arma apropiada contra la inflación de demanda, pero como Weintraub argumenta, es probable que sea ineficaz y dañina cuando se aplica a la inflación de costos. En este caso, se requiere intervención directa en los mercados de productos y de factores. En los mercados de trabajo altamente sindicalizados de la "época de oro" post-1945, el principio más importante era asegurar que los salarios monetarios no aumentaran demasiado rápido. Hacia 1951, Nicholas Kaldor había establecido el principio subyacente, en un trabajo que por alguna razón no fue publicado hasta la década siguiente. Suponiendo que la existente división de la producción total entre capital y trabajo es aceptable, los salarios monetarios en todas las industrias deberían aumentar al mismo ritmo anual que el promedio de la productividad laboral. A las industrias con un crecimiento de productividad por debajo del promedio se les debería permitir aumentar sus precios, y a las industrias donde la productividad estuviera creciendo más rápido deberían requerirles reducir los precios, de tal manera que el nivel general de precios se mantenga más o menos constante. A principios de 1960, dos australianos keynesianos, Eric Russell y Wilfred Salter, modificaron la regla de

Kaldor para permitir variaciones en términos de intercambio, lo que modificaría la tasa efectiva de crecimiento de la productividad.

Una política de precios e ingresos de este tipo podría ser implementada en tres formas: vinculando legalmente un arbitraje obligatorio, como en Australia antes de 1990; por acuerdo entre los "agentes sociales", como en los antiguos países socialdemócratas o "corporativistas" del norte de Europa; o mediante el uso de incentivos y desincentivos fiscales, como propuso Sidney Weintraub para los Estados Unidos (pero nunca se implementaron ni allá ni en otro lugar). Durante la crisis de estanflación de la década de 1970 se rompieron todo tipo de políticas de ingresos, en parte bajo la presión del rápido aumento de los precios de los productos primarios (véase la sección 6.4 más adelante). Desde entonces, los sindicatos se han debilitado sustancialmente, y la amenaza de una renovada inflación de los salarios ahora parece bastante remota. Hoy en día pueden darse argumentos muy diferentes para una política de rentas, esta vez para evitar los peligros de la deflación y una continua disminución de la participación de los salarios: en lugar de restringir los salarios reales, una política de rentas ahora necesita asegurar que estos aumenten en línea con la productividad laboral. La distinción estrechamente relacionada entre los regímenes de recuperación provocados por "salarios" y "beneficios" se discutirá en la sección 7.2 más adelante.

6.4 Política económica internacional

En la "época de oro" del capitalismo avanzado de 1945 a 1973 el desempleo y la inflación eran muy bajos, la producción creció rápidamente y las recesiones en la actividad económica fueron breves e insustanciales. Hasta cierto punto esto fue el resultado del orden económico internacional que se había decidido en la conferencia de Bretton Woods en 1944, donde Keynes tuvo éxito al implementar parte de su ambiciosa agenda para la reconstrucción en

la posguerra. Un régimen de tipo de cambio fijo restauró la estabilidad y eliminó las contraproducentes devaluaciones competitivas de la década de 1930, mientras que los controles sobre los movimientos de capital impidieron cualquier repetición de los desestabilizadores de flujos de “capital especulativo” de esa década. El comercio creció rápidamente durante las décadas de 1950 y 1960, pero las finanzas internacionales fueron reprimidas de forma deliberada. La era de Bretton Woods, terminó en 1973 con la devaluación del dólar estadounidense, el consiguiente retorno a tasas de cambio flotantes, y la liberalización de los flujos de capital global. Muchos poskeynesianos atribuyen el desempeño macroeconómico menos favorable de los últimos 40 años en parte a la ruptura del sistema de Bretton Woods.

Hay un cierto desacuerdo acerca de cómo podría reformarse el sistema monetario internacional. La propuesta más ambiciosa proviene de Paul Davidson (2002; véase también la sección 7.2 más adelante), que insta a la adopción del plan de Keynes para establecer la Cámara internacional de compensación (International Clearing Union). Esto no sólo restablecería los tipos de cambio fijos, sino que eliminaría los movimientos internacionales de capital del sector privado por completo, y por lo tanto involucraría una reducción masiva en el volumen de las finanzas globales. Esto es demasiado radical para muchos poskeynesianos, por esta razón defensores de la "teoría monetaria moderna", como Randall Wray y Warren Mosler, se oponen a cualquier regreso a los tipos de cambio fijos sobre la base de que ello supondría una pérdida inaceptable de la soberanía nacional.

Habría más apoyo general a la reforma del Fondo Monetario Internacional para que sea el Banco Central Mundial que Keynes había previsto: bien dotado de recursos y con el compromiso de promover el pleno empleo en una escala global. La mayoría de los poskeynesianos también abogan por la introducción de un impuesto sobre el volumen de negocios en las transacciones financieras

internacionales (la llamada tasa Tobin) para aumentar los ingresos públicos y quizás también poner "arena en las ruedas" en las finanzas especulativas internacionales. En años recientes, la inestabilidad de los precios de los alimentos y materias primas también ha reavivado el interés en la propuesta hecha por Kaldor y Jan Tinbergen en la década de 1960 para el establecimiento de un conjunto de fondos internacionales para intervenir en los mercados de productos primarios con el fin de estabilizar los precios de las mercancías. Esto eliminaría una de las principales fuentes de inflación de costos, y permitiría la introducción general de los principios de "comercio justo", en beneficio de la gente pobre de países productores primarios¹⁵.

7. La crisis financiera mundial

Aunque pocos poskeynesianos puede afirmar haber previsto la crisis financiera mundial, en el sentido de predecir el momento preciso o los detalles específicos de los eventos de 2007-8, ésta no los sorprendió en absoluto, ya que fue totalmente consistente con su larga crítica al capitalismo financiero neoliberal y global¹⁶.

7.1 Causas

La crisis financiera global fue el resultado de una mezcla tóxica de globalización, financiarización, desregulación, aumento de la desigualdad y deuda creciente, todo alentado (si no iniciado) por las ideas neoliberales de los macroeconomistas convencionales. La globalización aumentó considerablemente el poder del capital móvil internacional relativo tanto a la mano de obra como a los gobiernos. A principios de la década de 1980 era posible que "los mercados" castigaran a los gobiernos socialdemócratas de una manera que habría sido inconcebible treinta años antes; la experiencia del

¹⁵ Ussher (2009).

¹⁶ King (2010, 2011); Hein (2012).

gobierno de Mitterrand en Francia es un ejemplo célebre de ello (recuerde que "los mercados" no son una fuerza de la naturaleza; son instituciones sociales operadas por gente rica, y los pobres trabajan para ellos).

La financiarización implicó la aparición de nuevos "productos" (nuevos activos y pasivos), nuevos proveedores y nuevos clientes. Tuvo una dimensión cuantitativa, con un fuerte aumento de la proporción del PIB, el empleo y (especialmente) los beneficios corporativos representaron el sector FIRE (finanzas, seguros y bienes raíces). Hubo también una dimensión cualitativa, con un aumento muy significativo en el poder económico y político de las finanzas. Esto a veces es descrito como la representación de un cambio histórico de una etapa del capitalismo a otro: de la época de oro del "Fordismo" basado en la fabricación al "crecimiento provocado por las finanzas", o el "capitalismo de los gestores dinero" de Minsky, después de 1973. Esto fue posible gracias a la desregulación concienzuda de las finanzas, que comenzó con el colapso de Bretton Woods y fue alentada por la ideología neoliberal.

Podemos distinguir cuatro principios de la economía neoliberal. Primero, se presentó el caso de tipos de cambio flotantes adoptado por los monetaristas. Segundo, la nueva economía financiera, y en particular la "hipótesis del mercado eficiente", según la cual los mercados siempre hacen el mejor uso posible de toda la información disponible, por lo que la regulación detallada era innecesaria (ya que "el precio es justo"). Tercero, la Nueva Macroeconomía Clásica revivió la Ley de Say y la doctrina de la neutralidad del dinero, rechazando el principio de la demanda efectiva. Por último, existía la creencia profunda de que el fracaso del mercado era casi siempre menos grave que el del Estado, lo que debilitó el caso para cualquier forma de regulación, micro o macro.

Las consecuencias de la financiarización fueron profundas. Más importante fue el regreso de "valor del accionista" como el único objetivo viable de la corporación capitalista. Durante la época de oro se aceptaron las alternativas para (a corto plazo) la maximización del beneficio, al igual que el "capitalismo de los accionistas" practicado en cierta medida, en Austria, Alemania y Japón, donde se consideró que la dirección, los trabajadores y las comunidades locales y nacionales tenían un interés legítimo en la forma en que la empresa era manejada, junto con los accionistas, y se les alentó a adoptar una visión a largo plazo de estos intereses. Al menos en el norte de Europa esto estaba relacionado con el poder de los sindicatos y de las políticas salariales corporativistas, y tanto allá como en Japón los diferenciales de ingreso fueron refrenados. Con el aumento de valor de los accionistas, la nueva norma para la conducta corporativa fue "distribuir y reducir la plantilla de personal" en lugar de "reinvertir y crecer". Se introdujeron nuevos sistemas de incentivos, con bonificaciones para la alta dirección ligada al precio de las acciones de la empresa, y esto equivalió a una nueva alianza entre la dirección y los accionistas, a expensas de la vieja alianza entre la administración y otros accionistas.

Todo esto llevó al rápido aumento de la desigualdad. Las ganancias aumentaron con respecto a los salarios, por lo que la participación de los salarios en el ingreso nacional disminuyó de manera constante; los salarios directivos más altos crecieron mucho más rápidamente que el pago de sus subordinados; y también hubo un aumento sustancial de la desigualdad en la riqueza, estimulado por el aumento de los precios de las acciones. El aumento de la desigualdad también alentó el crecimiento de la deuda. En parte, esto fue el resultado inevitable de la financiarización, ya que la suma creciente de los activos estuvo necesariamente acompañada de un aumento en los pasivos. Hasta cierto punto fue consecuencia directa del aumento de la desigualdad, con los rezagados cada vez más tentados –y cada vez más capaces- de obtener préstamos con el

fin de mantener su nivel de vida, comprar una casa y proteger su estatus social¹⁷. A su vez esto se vinculó a un profundo cambio cultural con la creciente aceptación de una "cultura de la deuda", entre ricos y pobres por igual. Téngase en cuenta la importante y potencialmente siniestra asimetría involucrada con el crecimiento de la deuda: los deudores pueden ser obligados a recortar sus gastos, pero los acreedores no pueden ser obligados a aumentar sus gastos cuando las condiciones macroeconómicas se deterioran.

En este contexto, el teórico poskeynesiano Till van Treeck (2012) distingue dos posibles regímenes macroeconómicos. En el régimen "liderado por la deuda", el gasto de consumo crece fuertemente, a través de efectos riqueza positivos en el consumo de los ricos y el incremento de la deuda que permite que el consumo de los pobres aumente, aun cuando no lo hagan sus ingresos. En el régimen "deuda gravada", la inestabilidad financiera llega a amenazar tanto al consumo como al gasto de inversión.

En esencia, la crisis financiera mundial de 2007-8 puede ser explicada por el primer régimen dando paso al segundo. Empezó en los Estados Unidos" (al igual que en 1929-1933), y se propagó internacionalmente a través del comercio, flujos de capital y (especialmente) expectativas (de nuevo, como en 1929-1933, pero esta vez mucho más rápido, debido a la revolución en la tecnología de la información). La causa subyacente de la crisis financiera mundial fue la fragilidad financiera, y la causa inmediata fue el estallido de la burbuja inmobiliaria de Estados Unidos, lo que llevó a una caída en el gasto de consumo (a través de efectos riqueza negativos), el colapso de la inversión en vivienda, y la eventual caída en los valores financieros derivados que llevó a la quiebra de Lehman Brothers.

¹⁷ Kapeller y Schütz (2013).

Existe cierta controversia sobre si la crisis financiera global realmente fue un "momento Minsky", como a menudo ha sido descrita. Davidson (2008) niega esto, en razón de que los acreedores hipotecarios llamados NINJA¹⁸ ("sin ingresos, sin empleo, sin activos") no eran prestatarios Ponzi en el sentido Minsky. Davidson argumenta que la crisis financiera mundial, debería en cambio ser vista en un sentido más general como una crisis de reducción de deuda. Los minskyanos responden señalando el papel de la innovación financiera, de la nueva etapa del capitalismo de los gestores del dinero, de la desregulación y la evasión de los controles restantes sobre los mercados financieros, y de la creciente pérdida de memoria de los prestamistas en el período inmediatamente antes de 2007, todos estos, afirman, son totalmente consistentes con las ideas de Minsky.

Una especie de síntesis Kalecki-Minsky fue desarrollada por Richard Koo (2008) de Nomura Securities, que utiliza la experiencia japonesa desde 1990 para ilustrar los peligros de una severa "recesión de balance", en el que un sobreendeudado sector privado recorta el consumo y el gasto de inversión con el fin de reducir su deuda. El álgebra kaleckiana de la sección 2.2 revela que esta reducción de la deuda en el sector privado implica necesariamente un aumento de la deuda en el sector público para el planeta o para cada nación. Por lo tanto, la austeridad fiscal será contraproducente. Si

$$\text{Gasto} = C_w + C_p + I + G,$$

$$\text{Ingresos} = W + P + T,$$

y no hay ahorro o desahorro de los salarios, así que $C_w = W$, entonces

$$C_p + I + G + T = P, \text{ y}$$

¹⁸ no income, no jobs, no assets, NINJA.

$$G - T = P - (C_p + I),$$

de manera que el déficit presupuestario del gobierno debe ser igual al superávit del sector privado. Por lo tanto, cuando el sector privado tiene el propósito de "desapalancar" (es decir, reducir su inaceptablemente deuda alta), un aumento de la deuda pública es parte de la solución, no parte del problema. Cualquier Estado-nación puede tener un superávit comercial y en consecuencia reducir la deuda tanto del sector público como del privado, pero esto solo aumenta el crecimiento de la deuda pública con sus socios comerciales; no es una solución para el mundo entero.

Koo se concentra en el caso de Japón, pero conclusiones muy similares se pueden extraer de la continua crisis de la Eurozona, y en particular de la prolongada depresión en los PIIGS (Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España; probablemente Eslovenia debería ser añadida a la lista). La única buena noticia en todo esto es que una nueva crisis financiera mundial puede retrasarse, ya que el éxito del desapalancamiento significa que la solidez financiera del sector privado ha aumentado (esto está relacionado con el "aspecto stock" del argumento de Minsky, señalado anteriormente en el apartado 3.3)¹⁹.

7.2 Remedios y prevención

Así, la austeridad es exactamente el curso de acción equivocado para la Eurozona. La política fiscal no es ineficaz, y en el caso de los PIIGS está demostrando ser extremadamente perjudicial. El principio poskeynesiano de finanzas funcionales requiere que estos países continúen teniendo grandes déficits, y preferentemente usarlos para la inversión pública masiva en la conservación de la

¹⁹ Como lo expresó el periodista liberal austriaco Josef liberal Urschitz, durante el período 2007-9 se registró la mayor conversión de deuda privada a deuda pública en la historia humana (Urschitz, 2010).

energía y otras mejoras ambientales. La política monetaria, no obstante, es relativamente ineficaz como remedio para una crisis de deuda (o crisis de balance), cuando ni el dinero barato ni la expansión cuantitativa son capaces de inducir un gran aumento en el consumo del sector privado o en el gasto de inversión.²⁰ La política monetaria sin duda debería ser reformada a lo largo de las líneas propuestas en la sección 6.1, pero los beneficios se verán solo en el largo plazo: el control sobre la inflación de precios de activos y la focalización de la estabilidad financiera deberían ser contemplados como medidas de prevención que harán que una nueva crisis sea menos probable.

Las medidas para reducir la desigualdad servirían como remedio y prevención. Si la participación de los salarios aumentara a expensas de la participación de los beneficios, y el 1% más rico de la población cediera a favor del 99% la parte inferior restante, habría un impulso al gasto de consumo y una reducción de la deuda de consumo insostenible. Las consecuencias macroeconómicas precisas de un aumento en la participación de los salarios dependen de los valores de parámetros relevantes²¹. Mientras que el consumo aumentará, se puede esperar que los gastos de inversión caigan, junto con las exportaciones netas (ya que el aumento de salarios hará que las importaciones sean más baratas y las exportaciones más caras). Para muchos países, especialmente aquellos que, como Australia, Canadá y China, son altamente dependientes del comercio, esto hace que una recuperación "impulsada por los beneficios" sea más plausible que una recuperación "impulsada por los salarios". Pero una vez más aquí existe el peligro de una falacia de composición, ya que las exportaciones netas no pueden aumentar en cada nación. Para el planeta las perspectivas de una recuperación impulsada por los salarios parecen ser muy buenas, de manera que

²⁰ Culham y King (2013).

²¹ Onaran y Galanis (2012).

la desigualdad reducida traerá beneficios macroeconómicos significativos.

El aumento de la igualdad podría lograrse a través de más impuestos progresivos y la restauración de los beneficios sociales recortados en nombre de la austeridad. También hay fuertes motivos para la re-regulación del mercado de trabajo, la mejora de los derechos de los trabajadores en empleos temporales u ocasionales (el nuevo "precariado") y los salarios crecientes en el fondo del mercado de trabajo. Alemania, en particular, necesita urgentemente un salario mínimo legalmente exigible, al igual que Austria. En países como Australia y Estados Unidos, donde ya existe un salario mínimo legal hay sólidas razones para indexarlo a los ahorros promedio, de modo que los salarios bajos no se queden constantemente atrás. Para reiterar: todo esto tendría claros beneficios macroeconómicos, además de las indudables mejoras que aportaría a la equidad y la justicia social.

Para tener éxito, sin embargo, tendría que ir acompañado de otras dos medidas. Primero, se necesitaría la cooperación internacional para prevenir el "nuevo Mercantilismo" que ha permitido que Alemania y China alcancen grandes excedentes comerciales oprimiendo los salarios. Esta es la versión del siglo XXI de las devaluaciones competitivas de la década de 1930, que beneficiaron a algunas naciones solo a expensas de las demás, y dañaron al mundo capitalista en su conjunto. En segundo lugar, se requiere un grado muy sustancial de definanciarización para reducir el tamaño, la inestabilidad y el poder político del sector FIRE mundial. Esto a su vez implica la introducción de las medidas de la reforma internacional de la política económica discutidas en la sección 6.4, para disminuir la magnitud y las consecuencias desestabilizadoras de los flujos financieros globales. En términos de política interna, se requerirá una clara revocación de la privatización de la vivienda y de las pensiones que contribuyó al proceso de financiarización en la era neoliberal.

8. Poskeynesianos y (algunas) otras escuelas heterodoxas

Existen similitudes evidentes entre los poskeynesianos y otras escuelas heterodoxas (o cuasi-heterodoxa). El espacio me permite considerar solo tres de ellas.

8.1 Marxismo

Aquí Michał³ Kalecki es el puente indispensable entre dos escuelas del pensamiento con mucho en común. Ambos, poskeynesianos y marxistas reconocen que están tratando con economías capitalistas, en las que la relación de trabajo es fundamental y la fuerza impulsora es la búsqueda de beneficios. De ahí que el dinero juegue un papel central, la ley de Say es repudiada (Marx la llamaba "balbuceo infantil"), e inevitablemente debe haber lo que Keynes denominó una "teoría monetaria de la producción" para analizar un sistema económico inestable y contradictorio. En el borrador de la *Teoría General* de 1993, Keynes utilizó el modelo D-M-M'-D' de Marx del proceso de circulación capitalista y siguió de cerca el tratamiento del "problema de la realización" establecido por Marx en el tomo II de *El Capital*.

Esa es la buena noticia. También hay algunos grandes problemas²². Incluyen la teoría del valor-trabajo y los temas relacionados con distinguir el trabajo productivo del improductivo, determinar qué es, de hecho, el "producto" del trabajo en la era digital, y decidir si todavía hay grandes fuerzas que tienden a igualar la tasa de beneficio en un mundo de monopolios temporales schumpeterianos protegidos imperfectamente por derechos de propiedad intelectual (más que material). También hay problemas con el dogma de la tasa decreciente de beneficio, que está a su vez relacionado con varias dicotomías -base/superestructura, producción/circulación,

²² Falkinger (2013).

real/monetaria, y las subyacentes realidad científica/apariencias superficiales- con ninguna de las cuales los poskeynesianos se sentirían en absoluto cómodos. También esperan que el capitalismo puede llegar a funcionar mejor, y por lo tanto rechazan cualquier tendencia hacia el "Marxismo fatalista", según el cual "la lógica del capital" y la profundidad de las contradicciones del sistema necesariamente impiden cualquier posibilidad de reforma.

8.2 Institucionalismo

Existen fuertes afinidades naturales entre los pensamientos poskeynesiano e institucionalista, incluyendo una hostilidad compartida a la economía dominante, en particular, su formalismo y especialmente sus variantes de equilibrio general (y sobre todo su EDGE). Un énfasis en el papel del hábito, la convención y las influencias sociales sobre el comportamiento individual es común para ambas escuelas. Asimismo, existe un considerable acuerdo sobre asuntos de política, ya que los poskeynesianos e institucionalistas tienden a compartir un compromiso con el "gran gobierno" y una herencia común en el New Deal y el compromiso socialdemócrata posterior a 1945. Keynes mismo fue un entusiasta partidario del institucionalismo de su época, y ha habido muchos vínculos personales posteriores; Steven Pressman y Charles Whalen se han destacado en las últimas décadas.

Como hemos visto, John Kenneth Galbraith también tenía intereses en ambos bandos. Muchos poskeynesianos han publicado en el "Journal of Economic Issues", y algunos institucionalistas también han encontrado un hogar para su trabajo en el "Journal of Poskeynesian Economics". Se podría argumentar que hay una división natural del trabajo, con los poskeynesianos especializándose en la macroeconomía y la teoría formal, dejando las cuestiones micro y el entorno socio-político a los institucionalistas. Pero esto también señala algunas posibles dificultades en la relación. A diferencia de muchos

institucionalistas, pocos poskeynesianos se oponen, en principio, a modelos formales, mientras sean del tipo correcto, o al uso de métodos econométricos, siempre y cuando sean usados con el cuidado y el control apropiados. Quedan, sin embargo, algunas importantes cuestiones metodológicas sin resolver.

8.3 Economía del comportamiento

Una vez más, hay algunas similitudes obvias e importantes entre poskeynesianismo y la economía del comportamiento, más obviamente con el "viejo conductismo" de Herbert Simon (1916-2001) y sus asociados.²³ Ambas escuelas rechazan la concepción neoclásica de la racionalidad, en su lugar enfatizan los límites de la capacidad cognitiva humana, la importancia de la incertidumbre fundamental y el papel de las convenciones y reglas generales. También hay algunos puntos de acuerdo con el "Nuevo conductismo", con mayor claridad en las cuestiones de la formulación de las decisiones, el contexto de la toma de decisiones y lo que a veces se define (desacertadamente, en mi opinión, como los "macrofundamentos" del comportamiento individual).

Estas similitudes han llevado Paul Davidson a considerar a Keynes como el primer economista del comportamiento y a proclamar a Simon como el padre de la racionalidad limitada. Pero también existe una fuerte sospecha de que la Nueva Economía del Comportamiento es realmente "la construcción del modelo neoclásico llevada a cabo por otros medios", como Simon dijo una vez, y que por lo tanto debe ser evitada por los poskeynesianos. Parece que la macroeconomía del comportamiento, presagiada por George Akerlof en su discurso de aceptación del premio Nobel en 2001, es una promesa que se rechazó. El libro de Akerlof y Shiller acerca de los "espíritus animales" (2009) no solo malinterpreta a

²³ Jefferson y King (2011).

Keynes acerca de la prevalencia del comportamiento razonable bajo condiciones de incertidumbre fundamental, sino que además no tiene casi nada que decir acerca de la inversión o la relación inversión- ahorro. Las *Conferencias sobre Macroeconomía Conductual* (2012) de Paul de Grauwe, publicadas recientemente, también ponen demasiado énfasis en las imperfecciones del mercado y no lo suficiente en el principio de la demanda efectiva.

No obstante, los poskeynesianos tienen motivos para hacer uso de algunos aspectos de la economía del comportamiento, siempre y cuando se haga de una manera selectiva y auto-crítica. Esto podría permitir una formulación más realista de la función de la inversión, que siempre ha sido una fuente de dificultades en la macroeconomía poskeynesiana, y la literatura de finanzas del comportamiento también puede ser útil para los minskyanos en su trabajo acerca de la innovación financiera y los desafíos para la regulación financiera. Igualmente, hay señales de un redescubrimiento de la obra de George Katona (1901-1981), cuyo trabajo sobre el comportamiento del consumidor bien pudiera ser útil permitiendo una especificación más precisa de la función de consumo. Creo que hay razones sólidas para que los poskeynesianos adopten un enfoque "de mayor espectro" de la disciplina, en lugar de uno estrecho".

Referencias

- Akerlof, G.; Shiller, R., *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, y Why It Matters for Global Capitalism* (Princeton, NJ, 2009).
- Atzinger, W. (Hrsg.) [libro electrónico de la conferencia Rothschild del 2011, prometido para el fin de 2013].
- Culham, J.; King, J.E., “Horizontalists and Verticalists after twenty-five years”, en: *Review of Keynesian Economics* 1/4 (2013) 391-405.
- Davidson, P., *Money and the Real World* (Londres 1972).
- Davidson, P., “Globalization”, en: *Journal of Post Keynesian Economics* 24/3 (2002) 475-92.
- Davidson, P., “Is the current financial distress caused by the subprime mortgage crisis a Minsky moment? Or is it the result of attempting to securitize illiquid non-commercial mortgage loans?”, en: *Journal of Post Keynesian Economics* 30/4 (2008) 669-76.
- Davidson, P., *Post Keynesian Macroeconomic Theory: A Foundation for Successful Economic Policies for the Twenty-First Century* (Cheltenham² 2011).
- De Grauwe, P., *Lectures on Behavioral Macroeconomics* (Princeton, NJ, 2012).
- Eichner, A. S.; Kregel, J. A., “An essay on Post Keynesian theory: a new paradigm in economics”, en: *Journal of Economic Literature* 13/4 (1975) 1293-1314.
- Falkinger, J., The “Real” Reasons for Recession (trabajo presentado en la conferencia “The Economy in Crisis and the Crisis in Economics”, Arbeiterkammer Wien, Wien, 9.-11.9.2013).
- Hein, E., *The Macroeconomics of Finance-Dominated Capitalism – and Its Crisis* (Cheltenham 2012).
- Jefferson, T.; King, J.E., “Can Post Keynesians make better use

of behavioral economics?”, *Journal of Post Keynesian Economics*, 33/2 (2011) 211-234.

- Kaldor, N., “Alternative theories of distribution”, en: *Review of Economic Studies* 23/2 (1956) 83-100.
- Kaldor, N., *The Scourge of Monetarism* (Oxford 1982).
- Kalecki, M., “Political aspects of full employment”, en: *Political Quarterly* 14/4 (1943) 322-331; reimpresso en: Osiatýnski, J. (Hrsg.), *Collected Works of Michał³ Kalecki*. Volumen 1. Capitalism, Business Cycles and Full Employment (Oxford 1991) 347-57.
- Kalecki, M., *Theory of Economic Dynamics. An Essay on Cyclical and Long-Run Changes in Capitalist Economy* (Londres 1954); reimpresso en: Osiatýnski, J. (Hrsg.), *Collected Works of Michał³ Kalecki*. Volumen 2. Capitalism, Economic Dynamics (Oxford 1991) 205-348.
- Kapeller, J.; Schütz, B., *Debt, Boom, Bust: A Theory of Minsky-Veblen Cycles* (trabajo presentado en la conferencia “The Economy in Crisis and the Crisis in Economics”, Arbeiterkammer Wien, Wien, 9.-11.9.2013).
- Keynes, J. M., *The General Theory of Employment, Interest and Money* (Londres 1936).
- King, J. E., *A History of Post Keynesian Economics since 1936* (Cheltenham 2003).
- King, J. E., “Reflections on the global financial crisis”, en: Kates, S. (Hrsg.), *Macroeconomic Theory and Its Failings: Alternative Perspectives on the World Financial Crisis* (Cheltenham 2010) 143-158.
- King, J. E., “Four theses on the global financial crisis”, en: Kates, S. (Hrsg.), *The Global Financial Crisis: What Have We Learned?* (Cheltenham 2011) 126-37.
- King, J. E., *The Microfoundations Delusion: Metaphor and Dogma in the History of Macroeconomics* (Cheltenham 2012).
- King, J. E., *David Ricardo* (Basingstoke 2013).
- Koo, R., *The Holy Grail of Macroeconomics: Lessons from*

Japan's Great Recession (Hoboken, NJ, 2008).

- Lerner, A. P., “Functional finance and the federal debt”, en: *Social Research* 10/1 (1943) 38-51.
- Meade, J. E., “The Keynesian revolution”, en: Keynes, M. (Hrsg.), *Essays on John Maynard Keynes* (Cambridge 1975) 82-8.
- Minsky, H. P., *John Maynard Keynes* (New York 1975).
- Minsky, H. P., *Stabilizing an Unstable Economy* (New Haven, CT, 1986; segunda edición Nueva York 2008).
- Minsky, H. P., *Securitization* (Policy Note 2008/2, Levy Economics Institute of Bard College, Annadale-on-Hudson, NY, 2008 [1987]).
- Onaran, Ö.; Galanis, G., “Is Aggregate Demand Wage-led or Profit-led? National and Global Effects” (*Conditions of Work and Employment Series No. 40*, International Labour Organization, Geneva 2012).
- Robinson, J., *The Accumulation of Capital* (Londres 1956).
- Robinson, J., “The second crisis of economic theory”, in: *American Economic Review*, Papers and Proceedings 62/2 (1972) 1-10.
- Rothschild, K.W. (Hrsg.), *Power in Economics* (Harmondsworth 1971).
- Sraffa, P., *Production of Commodities by Means of Commodities* (Cambridge 1960).
- Steindl, J., “The trade cycle”, translated by J.E. King, en: *Review of Political Economy* 20/3 (1937) 341-348.
- Steindl, J., *Maturity and Stagnation in American Capitalism* (Oxford 1952; segunda edición Nueva York 1976).
- Steindl, J., *Economic Papers* 1941-88 (Basingstoke 1990).
- Thirlwall, A. P., *The renaissance of Keynesian economics*, en: Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review 186 (1993) 327-37.
- Urschitz, J., Das hilflose Zappeln im Schuldennetz [“Wriggling helplessly in the web of debt”], en: Die Presse

[Vienna] 5.5.2010;

<http://diepresse.co./meinung/kommentare/leitartikel/563097/print.do> [consultado el 6 mayo 2010].

- Ussher, L. J., “Global imbalances and the key currency regime: the case for a commodity reserve currency”, en: *Review of Political Economy* 21/3 (2009) 403-421.
- Van Treeck, T., “Financialization”, en: King, J. E. (Hrsg.), *The Elgar Companion to Post Keynesian Economics* (Cheltenham 2012) 219-23.
- Wallich, H.C.; Weintraub, S., “A tax-based incomes policy”, en: *Journal of Economic Issues* 5/2 (1971) 1-19.
- Weintraub, S., *Capitalism’s Inflation and Unemployment Crisis: Beyond Monetarism and Keynesianism* (Reading, MA, 1978).

Jóvenes en la ciencia económica

Recibido: Febrero 2016.

Aceptado: Junio 2016.

El Programa Oportunidades en México y Estado de México: impacto, eficiencia y eficacia

Jorge Eugenio de Jesús Mora Tordecillas¹

Candelaria López Camacho²

Resumen

La presente investigación analiza el efecto del programa Oportunidades en la pobreza de México y el Estado de México en los años 2012-2014. La medición de la pobreza se llevó a cabo mediante el método de líneas de pobreza; para determinar los impactos en la pobreza del programa Oportunidades se utilizó la

¹ Doctor en Ciencias. Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A.C. (CIAD), 2015. Universidad Autónoma de Sinaloa (UAS), Profesor de Asignatura “B” COD, Blvd. Justicia Social y Ángel Flores, Ciudad Universitaria, C.P. 81220, Los Mochis, Sinaloa. Teléfono: (668) 173 71 74 Email: cpjorgemt@hotmail.com

² Pasante de la Licenciatura en Administración, Universidad Autónoma del Estado de México (UAEM) C.U Texcoco, Calle Texcalalto, Tepetlaoxtoc, C.P. 56070, Estado de México. Teléfono: (595) 101 54 24 Email: khandi_ta@hotmail.com

técnica de microsimulación estática. La información se obtuvo de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares del INEGI (2012-2014). Se encontró que el impacto a nivel nacional es más exitoso ya que la Línea de Bienestar disminuyó 0.93% en México y en el Estado de México decreció solo 0.44%, de igual manera la Línea de Bienestar Mínimo es de 2.46% en el país, y del 1.27% en el Estado. En relación a la focalización hubo un incremento de cobertura lo que significa que la eficacia mejoró en México, aunque en el Estado de México tuvo efectos ambivalentes, por un lado se vio afectada por el decremento de la tasa de inclusión y favorecida por la tasa de exclusión.

Palabras Clave: Pobreza, línea de pobreza, políticas de combate a la pobreza.

Clasificación JEL: I32 - Medición y análisis de la pobreza I38 - Política pública ; Provisión y efectos de los programas de bienestar.

The program opportunities in Mexico and Mexico State: impact, efficacy and efficiency

Abstract

This research analyzes the effect of Oportunidades in poverty in Mexico and the State of Mexico in the years 2012-2014. The poverty measurement was carried out by the poverty line method; to determine the impacts on poverty of Oportunidades static microsimulation technique was used. The information was obtained from the National Survey of Income and Expenditure Survey from INEGI (2012-2014). It was found that the impact at the national level is more successful because the Welfare Line decreased 0.93% in Mexico and in the State of Mexico fell only 0.44% in the same way the Minimum Welfare Line is 2.46% in Mexico and 1.27% in the State. Regarding targeting there was an increase of coverage which means that efficiency improved in Mexico but in the State of

Mexico had mixed effects on one side was affected by the decrease in the rate of inclusion and favored by the rate of exclusion.

Key words: Poverty, poverty line, public policy of fighting poverty.

Introducción

A nivel mundial, la cantidad de personas que viven en pobreza extrema ha disminuido en más de la mitad, descendiendo de 1,900 millones en 1990 a 836 millones en 2015. La mayor parte del avance ocurrió a partir del año 2000. En los últimos 20 años, la pobreza extrema se ha reducido de manera relevante. En 1990, el 47% de la población de las regiones en desarrollo vivía con menos de 1.25 dólares al día. Este porcentaje ha disminuido a 14% en 2015 (ONU, 2015).

Para erradicar la pobreza se han puesto en marcha los programas de Transferencias Monetarias Condicionadas (TMC) que han sido un punto de apoyo para mejorar contribuciones mal dirigidas e intensificar la calidad en las redes de protección social (Schady y Fiszbein, 2013). Por ello una de las estrategias que México ha implementado para erradicar la pobreza es el Programa Oportunidades, este programa se estableció desde enero del 2002, el cual consiste en TMC a las familias e individuos con ingreso bajos en el medio urbano y rural, apoyo que se otorga principalmente a las madres de familia siempre que cumplan con mantener a los hijos en la escuela, llevarlos a visitas médicas regulares, vacunarlos y acudir a pláticas de salud o nutrición establecidas (Bracamontes y Camberos, 2011).

En el año 2012 se aprobó un presupuesto para el Programa Oportunidades de 63.8 mil millones de pesos, los que incrementaron 64.1 mil millones en el 2013, quedando en 73.1 mil millones de pesos para el año 2014, divididos en tres rubros:

desarrollo social, educación pública y salud, esto para mitigar la pobreza en México (DOF, 2012, 2013c, 2014).

Por otra parte Schady y Fiszbein (2013) mencionan en su artículo que el Programa Oportunidades de México es uno de los casos más representativos. Fue uno de los primeros programas, su crecimiento y éxito se debe a que fue dirigido en forma cuidadosa. Sin embargo, Bracamontes y Camberos (2015) nos indican que en México y el Estado de México la pobreza sí ha disminuido en el periodo 2010-2012 pero no con un impacto relevante, el Programa Oportunidades pudo haber tenido mayor impacto en la reducción de esta, ello implica mayor incremento en los recursos asignados al programa así como una mayor eficiencia y eficacia en la transferencia de los mismos, lo cual resulta imprescindible en la tarea de erradicar la pobreza y el hambre.

Sin embargo, Oportunidades en estos últimos años no ha tenido el éxito esperado a pesar de los incrementos presupuestarios, los porcentajes de individuos que estaba por debajo de la línea de bienestar (LB) se incrementó de 51.60 % (2012) a 53.2% (2014), mientras que las personas que se encontraban debajo de la línea de bienestar mínimo (LBM) aumentaron el 20.0% (2012) y el 20.6% (2014) de la población en 2014. Para el Estado de México la situación no es distinta que a nivel nacional, los porcentajes de personas que se encontraban debajo de la LB se incrementaron de 45.3% (2012) a 49.6% (2014) y debajo de la LBM subieron de 5.8% (2012) a 7.2% (2014) (CONEVAL, 2014b).

En México se cuenta con rondas continuas de datos recopilados para evaluar su impacto, el acceso público a estos datos y los trabajos de divulgación hacen que el programa sea excepcional, sin embargo, es importante evaluar cuál ha sido el impacto del programa en México y el Estado de México, medir su eficiencia y eficacia en el combate contra la pobreza en estos últimos años.

Por lo anteriormente mencionado, la hipótesis a comprobar de esta investigación es que el Programa Oportunidades ha mejorado en el

manejo eficientemente de los apoyos al combate a la pobreza. El objetivo del presente trabajo es analizar si la eficiencia y la eficacia del Programa Oportunidades ha mejorado y si el impacto de las transferencias se ha incrementado debido al aumento de presupuesto. Esto se llevará a cabo por medio de los métodos de las líneas de pobreza y microsimulación estática a través de programa STATA 13.

Dicho lo anterior las preguntas de investigación del presente documento son: ¿cuál es el impacto del Programa Oportunidades en la reducción de la pobreza? ¿Cuál es la eficiencia y eficacia del Programa Oportunidades en cuanto a la asignación de recursos a los más necesitados?

Luego de esta parte introductoria en la segunda parte expone el concepto de pobreza. En la tercera parte se describe la metodología y los datos utilizados en el presente trabajo. En la cuarta parte se analiza el impacto del Programa Oportunidades en la pobreza a nivel nacional y en el Estado de México. En la quinta parte se examina la eficiencia y eficacia en la implementación del programa a escala nacional y del Estado de México. La parte final se presentan las conclusiones de esta investigación.

Concepto de pobreza

“La pobreza es, por lo pronto, un síndrome situacional en el que se asocian el infra-consumo, la desnutrición, precarias condiciones de habitabilidad, bajos niveles educacionales, malas condiciones sanitarias, una inserción ya sea inestable ya sea en estratos primitivos del aparato productivo, un cuadro actitudinal de desaliento y anomia, poca participación en los mecanismos de integración social, y quizás la adscripción a una escala particular de valores, diferenciada en alguna medida de la del resto de la sociedad” (CEPAL, 1978).

Otro concepto es el dado por CONEVAL (2014a) donde nos enuncia que la pobreza es un fenómeno multidimensional que

afecta la vida de las personas, niega la igualdad de oportunidades y las excluye de las actividades económicas, sociales y culturales de su comunidad.

Esta investigación se basa en el “paradigma de la pobreza de ingresos”. En este paradigma, los individuos pobres se determinan por su nivel de vida referido en alguna medición de dinero como el consumo gasto per cápita, por debajo de un nivel de ingresos predeterminado, llamado línea de pobreza. El grado de la pobreza se mide por la proporción de los individuos o de la población por debajo de esta línea, posiblemente en combinación con la distancia de desigualdad entre ellos (Bourguignon, 2003).

A continuación se mencionan algunas de las particularidades de la línea de la pobreza: “a) brinda una escala de distancias numéricas respecto a la línea de pobreza (brechas de ingreso); b) es más restrictivo para la identificación, pues debe ser uniforme para determinar el ingreso requerido por el consumidor típico para cubrir las necesidades mínimas; c) entraña una dificultad inherente, pues es la familia y no el individuo la unidad natural de consumo, lo que eventualmente requiere un método de correspondencia entre el ingreso familiar y el individual” (Bracamontes y Camberos, 2011).

Metodología y datos

Primero se utiliza el método de Líneas de Pobreza (LP), por considerar que es la manera más fácil y transparente de medir la pobreza ya que así solo hay que determinar qué ingreso corriente se necesita para satisfacer los requerimientos fundamentales del hogar o del individuo (Valenzuela, 2013). El método de LP se basa en el costo de una canasta de satisfactores básicos que se conoce como línea de pobreza (Z), donde se considera que las familias o individuos cuyo ingreso (Y_i) se encuentre por debajo de la línea de pobreza (Z). Por lo tanto, si se cumple la condición $(Z - Y_i) > 0$, el hogar será pobre (n_i) y el total de hogares en pobreza será (N_i).

El programa oportunidades en México y Estado de México

En México, el cálculo se realiza por medio de las Líneas de Bienestar que son aquellas que nos facilitan la identificación de los individuos que cuentan con un ingreso insuficiente para satisfacer necesidades. En primer término tenemos la Línea de Bienestar Mínimo (LBM) que identifica a la población que, aun al hacer uso de todo su ingreso en la compra de alimentos, no podría adquirir lo indispensable para tener una nutrición adecuada. Seguida de la Línea de Bienestar (LB) que nos indica a la población que no cuenta con los recursos suficientes para adquirir los bienes y servicios que requiere para satisfacer sus necesidades alimentarias y no alimentarias.

En el cuadro 1 se muestran las líneas de bienestar Urbana y Rural en las cuales tenemos que la LBM Urbana subió \$117.19 pesos en dos años y la Rural solo aumentó \$68.01, mientras la LB Urbana incrementó \$213.48 y la Rural \$124.89.

Cuadro 1. Líneas de Bienestar Mensual Percápita, 2012-2014.		
Tipos de Líneas	LB Urbana	LB Rural
<u>Año 2012</u>		
Línea de Bienestar Mínimo	\$1,125.42	\$800.26
Línea de Bienestar	\$2,328.65	\$1,489.76
<u>Año 2014</u>		
Línea de Bienestar Mínimo	\$1,242.61	\$868.25
Línea de Bienestar	\$2,542.13	\$1,614.65

a Ingreso neto mensual percápita en pesos de agosto para cada año.

Fuente: Estimación extraída del CONEVAL.

El método siguiente es el propuesto por Foster, Greer et al. (1984), quienes introducen el parámetro α de ponderación del grado de pobreza en los hogares o de los individuos ($\alpha = 0, 1$ y 2), cuando este valor sea alto la ponderación que se asigna a los pobres será mayor, esto surgió para dar respuesta a los dos axiomas propuestos por Sen (1976) A) de monotonicidad: dadas otras cosas, una reducción de los ingresos de una persona por debajo de la línea de pobreza debe aumentar la transferencia, y B) de transferencia: una pura transferencia de ingresos de una persona pobre hacia un individuo con mayores ingresos debe incrementar la medida de pobreza.

La fórmula general es la siguiente:

$$FGT_{\alpha} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^q \left(\frac{z - y_i}{z} \right)^{\alpha},$$

donde: n representa el tamaño de la población, q el número de personas con ingresos inferiores a la línea de pobreza (z), y el parámetro $\alpha > 0$ asigna diferentes grados de importancia en la distancia entre los ingresos (y) de cada uno de los individuos pobres y la línea de pobreza.

Si el parámetro $\alpha = 0$, refleja el número de personas con ingresos por debajo a línea de pobreza, cuando $\alpha = 1$ el índice representa la intensidad promedio de la pobreza; es decir, los ingresos de los hogares pobres estarán más alejados de las líneas de pobreza. Al utilizar el parámetro $\alpha = 2$ el procedimiento produce un indicador de que también refleja el grado de disparidad en la distribución del ingreso de los pobres.

La técnica de microsimulación es usada como una herramienta para evaluar políticas públicas de redistribución, se ha aplicado cada vez más en análisis cualitativos y cuantitativos para el estudio de la política económica que está destinada a intensificar y profundizar (Bourguignon y Spadaro, 2006). “Hay varios modelos de microsimulación los cuales se clasifican con base en cinco criterios: la cobertura, el horizonte temporal, los supuestos acerca del comportamiento de los individuos, el espacio de aplicación y el uso específico” (Klevmarken, 2008). En este estudio se usa el modelo de cobertura, ya que realizan cálculos que nos describen la extensión de población beneficiada con el programa oportunidades en el periodo 2012-2014. Los escenarios del comportamiento de la

pobreza a analizar en siguiente estudio son sin Oportunidades, con Oportunidades y con Monto Máximo³ del programa.

Al mismo para ayudar a determinar la cobertura utilizamos dos tipos de errores de focalización propuestos por Cornia y Stewart (2003), el error tipo (I) y el error tipo (II), el primero también llamado de exclusión o sub-cobertura de los pobres (los individuos pobres no beneficiados con oportunidades) y el segundo de inclusión o filtración de los no pobres (individuos no pobres beneficiados), a esto se le complementa con la tasa de filtración que mide la eficiencia con respecto a la cobertura únicamente de individuos pobres, y por consiguiente la exclusión de los no pobres. La tasa de sub-cobertura cuantifica la eficacia de la cobertura de todos los pobres (Perez, et al., 2010).⁴

Para comenzar se estima el número de individuos pobres conforme la metodología del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) utilizando la base de datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2012 y 2014, de esta forma, a partir de los microdatos de las encuestas y mediante el paquete estadístico general STATA 13, se

³ Es la suma del apoyo alimentario, alimentario complementario y el monto máximo de becas especificado en las reglas de operación de oportunidades para combatir la pobreza, el MM es de \$2,765.00 pesos, monto que se mantuvo sin modificaciones desde el 2012 al 2014 (DOF, 2013a, 2013b).

⁴ Las proporciones se estiman de la manera siguiente (Perez, et al., 2010)

$$\text{Error de Exclusión} = \frac{\text{Individuos Pobres NO beneficiarios}}{\text{Total de hogares Pobres}}$$

$$\text{Error de Inclusión} = \frac{\text{Individuos beneficiarios NO Pobres}}{\text{Total de hogares Beneficiarios}}$$

$$\text{Tasa de Inclusión en la Focalización} = \frac{\text{Individuos pobres beneficiarios}}{\text{Total de hogares Pobres}}$$

$$\text{Tasade Exclusion en la Focalización} = \frac{\text{Individuos NO beneficiarios NO Pobres}}{\text{Total de hogares NO Pobres}}$$

procedió a calcular los niveles de “ingreso neto total per cápita mensual” requeridos en la estimación de los diferentes tipos de pobreza representado por personas con oportunidades e individuos sin oportunidades, para continuar con la estimación de líneas de bienestar y por consiguiente los errores de focalización.

Líneas de bienestar e impacto del programa oportunidades

A continuación se observan las LB y LBM que compara los niveles de pobreza para México y el Estado de México, se explica el impacto que ha tenido ante la población en los tres escenarios del comportamiento de la pobreza mencionados anteriormente.

En el cuadro 2 se muestra cómo afecta a la población la existencia del programa, de no haber existido las transferencias que hace Oportunidades a los individuos con pobreza en el país se habrían incrementado hasta el 54.17% y en el Estado de México hubiera llegado al 59.38% de los pobladores. No obstante, al aplicarse el programa, a nivel nacional sólo el 53.24% de las personas estaba en pobreza y en México el 58.94% cayó en pobreza para el año 2014, por lo que se puede observar que los individuos pobres disminuyeron 0.93% en el país y 0.44% en el Estado de México debido al Programa Oportunidades.⁷

Cuadro 2. Línea de Bienestar.								
Entidad	Sin Oportunidades		Variación%	Con Oportunidades		Variación%	Con Monto Máximo	
	2012	2014		2012	2014		2012	2014
México	0.5257 (0.0016)	0.5417 (0.0015)	3.05%	0.5164 (0.0016)	0.5324 (0.0015)	3.11%	0.4794 (0.0016)	0.4994 (0.0015)
Estado de México	0.5409 (0.0069)	0.5938 (0.0061)	9.79%	0.5315 (0.0016)	0.5894 (0.0061)	10.91%	0.5041 (0.0069)	0.5768 (0.0061)
*Impacto respecto a la microsimulación								
	Sin Oportunidades			Con Monto Máximo				
México				-0.93%			-4.23%	
Estado de México				-0.44%			-1.70%	

a La cifra que aparece en paréntesis son el error estándar.

b Las estimaciones se hacen con las bases de datos ENIGH's 2012-2014.

Fuente: Cálculos propios en base con la metodología del CONEVAL, el método de líneas de pobreza, Microsimulación Estática y las ENIGH 2012-2014.

El programa oportunidades en México y Estado de México

Brindando el programa con monto máximo los individuos en pobreza a nivel nacional serían el 49.94% y en el Estado de México el 57.68%. De tal manera, la implementación del programa con esta modalidad pudiera haber reducido en 4.23% la pobreza en el país y 1.70% en el Estado de México durante 2012-2014, que equivale a elevar en cuatro veces el impacto del programa.

En el cuadro 3 se muestra el impacto con la LBM y muestra que si el Programa Oportunidades no existiera la pobreza a nivel nacional hubiera incrementado a 23.01% y en el Estado de México el 21.34% de las personas estaría en pobreza el año 2014, sin embargo, con el beneficio del programa sólo el 20.55% de los individuos vive en pobreza en el país y en el Estado de México el 20.08% para el año 2014. Lo anterior implica que con Oportunidades las personas pobres disminuyeron 2.46% en el país y el 1.27% en el Estado de México.

Cuadro 3. Línea de Bienestar Mínimo.								
Entidad	Sin Oportunidades		Variación%	Con Oportunidades		Variación%	Con Monto Máximo	
	2012	2014		2012	2014		2012	2014
México	0.2201 (0.0012)	0.2301 (0.0012)	4.53%	0.2005 (0.0012)	0.2055 (0.0012)	2.52%	0.1506 (0.0011)	0.1584 (0.0011)
Estado de México	0.1691 (0.0050)	0.2134 (0.0050)	26.23%	0.1595 (0.0049)	0.2008 (0.0049)	25.90%	0.1372 (0.0047)	0.1744 (0.0046)
*Impacto respecto a la microsimulación								
				Sin Oportunidades				
México				-2.46%		Con Monto Máximo		
Estado de México				-1.27%		-3.91%		

a La cifra que aparece en paréntesis son el error estándar.

b Las estimaciones se hacen con las bases de datos ENIGH's 2012-2014.

Fuente: Cálculos propios en base con la metodología del CONEVAL, el método de líneas de pobreza, Microsimulación Estática y las ENIGH 2012-2014.

Si se realizan transferencias con Monto Máximo el porcentaje de los individuos que padecería pobreza en el país sería 0.1584% y en el Estado de México 0.1744 % para el 2014, lo cual significa que si se hubiera implementado en esta modalidad el programa Oportunidades hubiera ayudado a reducir en 7.17% este tipo de pobreza en el país y en 3.91% en el Estado de México durante el periodo 2012-2014, que equivale a elevar en tres veces el impacto del programa.

En comparación con el estudio de Bracamontes y Camberos (2015), para México y el Estado de México del periodo 2010-2012, sobre el impacto de Oportunidades en la reducción de la pobreza, se encontró que a nivel nacional la LBM en comparación con la alimentaria disminuyó marginalmente su impacto en la pobreza en 0.32% y la línea patrimonial contrastada con la LB disminuyó marginalmente su impacto en la pobreza en 0.12%. Sin embargo, en el Estado de México la LBM en comparación con la alimentaria aumentó marginalmente su impacto en la pobreza en 0.9% y la LB contrastada con la de patrimonio disminuyó marginalmente su impacto en 0.33%.

Eficiencia y eficacia en la implementación del programa

Según Schady y Fiszbein (2013), ni la implementación del programa de TMC mejor diseñado ha podido satisfacer las necesidades de un sistema de protección por lo que las probabilidades de cometer errores se intensifican, como ya se mencionó anteriormente hay dos errores importantes el de focalización que constituyen una parte fundamental para explicar la eficiencia y eficacia del programa, ya que estos arrojan los datos de exclusión y filtración en la población.

Cuadro 4. México Personas Pobres, No Pobres, Beneficiados y No Beneficiados del Programa Oportunidades, 2012 y 2014.

Tipo de hogar	Sin Oportunidades	%	Con Oportunidades	%	Total
<u>Año 2012</u>					
Personas No Pobres	50,841,885	89.62%	5,890,088	10.38%	56,731,973
Personas Pobres	42,467,130	70.10%	18,111,400	29.90%	60,578,530
Total	93,309,015	79.54%	24,001,488	20.46%	117,310,503
<u>Año 2014</u>					
Personas No Pobres	50,260,378	89.66%	5,798,538	10.34%	56,058,916
Personas Pobres	43,624,807	68.34%	20,213,929	31.66%	63,838,736
Total	93,885,185	78.30%	26,012,467	21.70%	119,897,652

a Los porcentajes son respecto al total de individuos pobres y no pobres, respectivamente.

Fuente: Estimaciones propias con base en las ENIGH's 2012-2014.

En 2012 el cuadro 4 muestra que el total de la población ascendía a 117.3 millones, de los cuales 56.7 millones representaban a los individuos no pobres, mientras que 60.5 millones de personas

El programa oportunidades en México y Estado de México

sufrían de pobreza, entretanto el 10.38% de las personas no pobres y el 29.90% de las personas pobres se beneficiaban con el apoyo del programa recibiendo transferencias monetarias.

Por otra parte, en el 2014 de 119.8 millones de personas solo 56 millones no son considerados pobres, lo que aumentó a la población pobre en 63.8 millones. Aunque relativamente aumentaron los individuos pobres beneficiados con Oportunidades (31.66%) y disminuyeron los individuos no pobres beneficiados (10.34%).

Conforme lo anterior, la población creció en este periodo 2.5 millones de habitantes. Sin embargo, la población pobre aumentó 3.3 millones y los individuos pobres beneficiados con Oportunidades se incrementaron en 2.1 millones, lo cual no fue suficiente para mantener los niveles de pobreza del 2012.

Mientras tanto en el cuadro 5 se observa que en el Estado de México la población rondaba en 16.1 millones de personas en el 2012, de los cuales 7.5 millones individuos no eran partícipes de la pobreza y 8.5 millones padecían de ella, quedando que los individuos no pobres (9.44%) y los individuos pobres (16.38%) fueron beneficiados con el programa a través de sus transferencias monetarias.

Cuadro 5. Estado de México Personas Pobres, No Pobres, Beneficiados y No Beneficiados del Programa Oportunidades, 2012 y 2014.

Tipo de hogar	Sin Oportunidades	%	Con Oportunidades	%	Total
<u>Año 2012</u>					
Personas No Pobres	6,858,858	90.56%	715,291	9.44%	7,574,149
Personas Pobres	7,184,723	83.62%	1,407,082	16.38%	8,591,805
Total	14,043,581	86.87%	2,122,373	13.13%	16,165,954
<u>Año 2014</u>					
Personas No Pobres	6,262,509	91.43%	586,671	8.57%	6,849,180
Personas Pobres	8,270,713	84.11%	1,562,825	15.89%	9,833,538
Total	14,533,222	87.12%	2,149,496	12.88%	16,682,718

a Los porcentajes son respecto al total de individuos pobres y no pobres, respectivamente.

Fuente: Estimaciones propias con base en las ENIGH's 2012-2014.

Para el 2014 el total de la población beneficiada con el programa oportunidades fue de 2.1 millones de personas en el Estado de

México. Aproximadamente 6.8 millones de personas escapaban del flagelo de la pobreza, es decir., comparado al año 2012 los individuos no pobres disminuyeron (8.57%), mientras los individuos pobres representaban a 9.8 millones, aumentando el número de hogares pobres (15.89%).

Por lo anterior la población creció en este periodo 0.5 millones de personas. Sin embargo, la población pobre aumentó 1.1 millones y los individuos pobres beneficiados con oportunidades se incrementaron en 0.15 millones, lo cual incrementó los niveles de pobreza ostensiblemente para el 2014.

En el cuadro 6 se puede observar que para el periodo 2012-2014 el error de exclusión (68.34%) disminuyó en 2.06 por ciento a nivel nacional, además la tasa de inclusión (31.66%) aumentó en 4.75 por ciento, esto aumentado la cobertura del programa a los individuos pobres. Además, se aprecia una significativa reducción de 8.61 por ciento en el error de inclusión, reduciendo el número de personas no pobres beneficiadas con el programa.

Cuadro 6. México Errores de Focalización del Programa Oportunidades 2012 y 2014.

Año	Error de Exclusión (Sub-cobertura)	Error de Inclusión (Filtración)	Tasa de Inclusión	Tasa de Exclusión
2012	69.77%	24.39%	30.23%	89.59%
2014	68.34%	22.29%	31.66%	89.66%
Variación % Total	-2.06%	-8.61%	4.75%	0.08%

Fuente: Estimaciones propias con base en las ENIGH's 2012-2014.

Respecto al Estado de México, el cuadro 7 muestra que en el periodo (2012-2014) se observa que el error de exclusión (84.11%) aumentó 0.58 por cierto, es decir, hay más individuos pobres no beneficiados con el apoyo. Sin embargo, el error de inclusión se redujo (27.29%) en 19.02 por ciento, lo que significa que los individuos no pobres beneficiados con el programa disminuyeron notoriamente.

El programa oportunidades en México y Estado de México

Cuadro 7. Estado de México Errores de Focalización del Programa Oportunidades 2012 y 2014.

Año	Error de Exclusión (Sub-cobertura)	Error de Inclusión (Filtración)	Tasa de Inclusión	Tasa de Exclusión
2012	83.62%	33.70%	16.38%	90.56%
2014	84.11%	27.29%	15.89%	91.43%
Variación % Total	0.58%	-19.02%	-2.96%	0.97%

Fuente: Estimaciones propias con base en las ENIGH's 2012-2014.

Conclusiones

En este caso se tomó el enfoque monetario de la pobreza el que dice que para ser pobre debe tener ingresos inferiores a la línea de la pobreza, se estima el impacto que tiene el Programa Oportunidades en México y el Estado de México. Los niveles de pobreza de LB fueron más pronunciados en el Estado México, mientras que LBM fueron superiores a nivel nacional.

Se ha podido observar que a nivel nacional en comparación con el Estado de México, el impacto de Oportunidades es más exitoso, ya que en la LB es de 0.93% a nivel nacional, mientras que en el Estado de México que solo disminuye un 0.44% y en la LBM de igual manera a nivel nacional es de 2.46% casi el doble de la del Estado de México que fue solo del 1.27%. Aunque en comparación con el estudio de Bracamontes y Camberos (2015) se observa un mayor impacto de Oportunidades, este es marginal.

El incremento de la población en condiciones de pobreza a nivel nacional y en el Estado de México fue superior tanto al aumento de cobertura de Oportunidades y al crecimiento poblacional, lo que impactó directamente en aumento de los niveles de pobreza. En todo caso significa que una parte de la población que no era pobre cayó en condiciones de pobreza.

Para México la efectividad del programa se vio beneficiada con el aumento de la tasas de inclusión y exclusión (incluyendo a más pobres y excluyendo a los no pobres) y en relación al Estado de México la efectividad tuvo efectos ambivalentes, ya que por un lado

se vio afectada por el decremento de la tasa de inclusión y favorecida por el incremento de la tasa de exclusión. Por lo anteriormente mencionado, nos lleva a rechazar la hipótesis en el Estado de México y aceptarla a nivel nacional.

La efectividad del programa mejoró en términos generales, sobre todo en la tasa de exclusión, además la cobertura del programa aumentó en términos reales y parcialmente en términos proporcionales. Sin embargo, la población en condiciones de pobreza se incrementó, a pesar de lo anteriormente mencionado y del incremento presupuestal. Existen zonas de oportunidad para reducir la pobreza si logramos disminuir o desaparecer la filtración. Esto con el fin de tratar de avanzar en el combate a la pobreza.

Bibliografía

- Bourguignon, F. (2003). *"From income to endowments: the difficult task of expanding the income poverty paradigm"*. Poverty and inequality. p.p 36.
- Bourguignon, F., y Spadaro, A. (2006). *"Microsimulation as a tool for evaluating redistribution policies"*. The Journal of Economic Inequality, 4(1). pp. 77-106.
- Bracamontes, J., y Camberos, M. (2011). *"La pobreza en México y sus regiones: un análisis de impacto del programa Oportunidades en el periodo 2002-2006"*. Papeles de población, 17(67). 135-175.
- Bracamontes, J., y Camberos, M. (2015). *"La incidencia de pobreza e impacto del programa Oportunidades en el país y el Estado de México"*. Economía Informa. pp. 14.
- CEPAL. (1978). La dimensión de la pobreza en America Latina (pp. p.p 124): Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

- CONEVAL. (2014a). *Medición multidimensional de la pobreza en México*. Fondo de Cultura Económica disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31340979001>.
- CONEVAL. (2014b). *Resumen Ejecutivo*. disponible en: http://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Pobreza_2014.aspx.
- Cornia, A., y Stewart, F. (2003). "*Subsidios alimentarios: dos errores de focalización*". Comercio Exterior. pp. 11.
- DOF. (2012). *Presupuesto de egresos de la federación para el ejercicio fiscal 2012*. disponible en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/abro/pef_2012/PEF_2012_abro.pdf.
- DOF. (2013a). *Acuerdo por el que se emiten las Reglas de Operación del Programa de Desarrollo Humano Oportunidades para el ejercicio fiscal 2013*.
- DOF. (2013b). *Acuerdo por el que se emiten las Reglas de Operación del Programa de Desarrollo Humano Oportunidades, para el ejercicio fiscal 2014*.
- DOF. (2013c). *Presupuesto de egresos de la federación para el ejercicio fiscal 2013*. disponible en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/abro/pef_2013/PEF_2013_abro.pdf.
- DOF. (2014). *Presupuesto de egresos de la federación para el ejercicio fiscal 2014*. Diario Oficial de la Federación disponible en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/abro/pef_2014/PEF_2014_abro.pdf.

- Foster, J., Greer, J., y Thorbecke, E. (1984). "*A Class of Decomposable Poverty Measures*". *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, Vol. 52. pp. 761-766.
- Klevmarcken, A. (2008). "*Dynamic Microsimulation for Policy Analysis: Problems and Solutions*". Bingley, Emerald Group. pp. 23.
- ONU. (2015). "*Objetivos de Desarrollo del Milenio*". informe, 2015. pp. 72.
- Perez, R., Hirata, I., y Veras, F. (2010). "*El programa Tekoporã de transferencias monetarias de Paraguay: un debate sobre métodos de selección de beneficiarios*". *Revista CEPAL*. pp. 13.
- Schady, N., y Fiszbein, A. (2013). "*Transferencias Monetarias condicionadas. Reduciendo la pobreza actual y futura*". Washington, D.C. pp. 42.
- Sen, A. (1976). "*Poverty: an ordinal approach to measurement*". *Econometrica: Journal of the Econometric Society*. pp. 219-231.
- Valenzuela, Á. (2013). "*Oportunidades y su impacto en la pobreza*". *Estudios Sociales*, 42. pp. 4.

Recibido: Enero 2016.

Aceptado: Julio 2016.

La crítica y la autocrítica implícita del pensamiento neoclásico: un debate trascendente

Lázaro Peña Castellanos¹

Resumen:

Luego de la crisis del 2008 y del fracaso de las políticas económicas en boga, los problemas referidos a la Economía como ciencia, han regresado con fuerza a la palestra y son, de hecho, el intrínquilis de un debate, que se ha dado en llamar el Gran Debate, y en el cual implícita o explícitamente se encuentran envueltas todas las escuelas de pensamiento económico en el presente. El Gran Debate es prolífico en temas pero su vórtice parecería ser el paradigma epistemológico en el que se sustenta la ciencia económica y en consecuencia, entonces, la significación de sus postulados, de sus propuestas de política económica y de su práctica en general.

A pesar de su importancia y trascendencia, la Academia Cubana no ha prestado suficiente atención a los derroteros por donde transita la crítica actual al pensamiento teórico neoclásico, al menos a juzgar por los muy escasos trabajos e investigaciones que abordan tal cuestión.

¹ Dr. Lázaro Peña Castellanos Investigador del Centro de Investigaciones de Economía Internacional de la Universidad de La Habana. Correo electrónico: lazaro@rect.uh.cu

El presente artículo pretende traer a los predios académicos del país el Gran Debate y, en tal sentido, da un paso primero y aborda los asuntos metodológicos de la Economía como ciencia y de su expresión en dos campos fundamentales de la disciplina: La teoría económica y la econometría.

Palabras clave: teoría económica, metodología, filosofía de la ciencia, nueva síntesis neoclásica.

Clasificación JEL: JEL: B41 E13

The criticism and the implicit self-criticism of neoclassic thought: a transcendent debate

Abstract: After the crisis of the 2008 and the failure of the economic politics in vogue, the problems referred to Economics as a science have returned with force to the academic discussions and they are in fact the main issues of a debate that has been called the Great Debate, in which, implicit or explicitly, all the schools of economic thought are present. The Great Debate is rich in topics but its vortex would seem to be the epistemological paradigm in which the Economic Science is sustained and starting from this, the significance of its postulates, proposals of economic politics and of its practice in general.

In spite of its importance and transcendence the Cuban Academy has not paid enough attention to the course of the present critic to the neoclassic theoretical thought, at least judging by the very scarce works and research approach to such a question.

This article seeks to bring to the academic Cuban places the Great Debate, and in such sense give a first step approaching the methodological matters of the Economic Science and its expression in two fundamental fields of the Discipline: Economic Theory and Econometrics.

Keywords: economic theory, methodology, philosophy of the science, new neoclassical synthesis.

Introducción:

Un asunto que no ha acaparado la suficiente atención en la Academia Cubana, al menos a juzgar por los muy escasos trabajos e investigaciones que lo abordan, es el de la crítica actual al pensamiento teórico neoclásico. Con el objetivo de mostrar los derroteros principales del debate presente se ha elaborado el presente artículo. Su estructura es bien sencilla, se subdivide en tres capítulos: el primero aborda cuestiones epistemológicas, solo con el objetivo de hacer más comprensible al lector el capítulo segundo, que se extiende, propiamente, en la crítica y la autocrítica de los neoclásicos. En el tercer capítulo, “Epílogo”, se retoman los asuntos metodológicos esenciales abordados y se realiza una breve incursión al tratamiento que el denominado marxismo crítico ha dado al asunto.

1. El problema epistemológico: ¿Es la economía una ciencia empírica?

Un aspecto esencial del debate que nos ocupa es la caracterización de la metodología y el paradigma epistemológico de lo que mayoritariamente se identifica como “ciencia económica”, esto es el sistema teórico neoclásico, y sus disciplinas prácticas, la microeconomía y la macroeconomía. Empecemos entonces por este escabroso asunto.

1.1 Cuestiones de lógica y método: mi interpretación del marxismo

Solo a manera de situar los ejes metodológicos del expositor permítaseme dos licencias: a) denominar postulados a contenidos de la lógica dialéctica que por definición son anti-axiomas; b) extraer tales postulados de uno de esos, a mi entender, buenos, aunque limitados manuales, que se encontraban en cualquier biblioteca de Cuba y que hoy se rechazan bajo los influjos de la demoledora crítica

de los seguidores del denominado marxismo crítico. Para los objetivos de este artículo bastan las páginas de un viejo manual.

Materia: La materia es una categoría filosófica para designar la realidad objetiva, reflejada por nuestras sensaciones y existente independientemente de ellas, con frecuencia se identifica simplistamente materia con sustancia y se reduce la materia a su base sustancial, “corporal”. Existen formas y tipos de materias que no son, en modo alguno, sustancia, por ejemplo, un campo electromagnético, en igual sentido, las relaciones sociales y económicas son, también, materia, o sea, realidad objetiva.

Verdad objetiva: Conocimiento relativamente veraz de la realidad objetiva y sus formas, por lo que su contenido no depende del sujeto. La verdad siempre es relativa y limitada, y aunque su contenido no depende del sujeto, no existe ningún conocimiento y por tanto, verdad, que sea independiente de la actividad práctica del hombre. De una parte la verdad es subjetiva por cuanto es un resultado de la actividad humana, por otra parte es objetiva, pues su contenido no depende del sujeto.

Criterio de la veracidad del conocimiento: El problema de si al pensamiento humano se le puede atribuir una verdad objetiva, o el de su capacidad de reflejar la realidad objetiva, no es un problema teórico, sino un problema de la praxis. Es en la praxis, proceso que trasciende tanto a la teoría como a la mera observación, donde el hombre tiene que demostrar la verdad, es decir, la veracidad de su pensamiento (Konstantinov, et al., 1975).

1.2 Cuestiones de lógica y método: El debate en la Filosofía de la Ciencia

La filosofía neopositivista mucho ha tenido que conceder ante el avance de la ciencia. A comienzos del siglo XX, desde la postura filosófica del positivismo lógico, a la ciencia se le negaba una capacidad cognoscitiva de la realidad objetiva, y se le concebía como un mero instrumento de lógica lingüística: “Hoy nadie cree que la ciencia explica nada todos la miramos como una descripción en

taquigrafía como una economía del pensamiento”, decía Pearson (Pearson, 1911).

Se trataba, a todas luces, de una posición filosófica bastante endeble respecto a la función de la ciencia, solo explicable por prejuicios epistemológicos, no por la constatación de los hechos, de todas maneras, la profunda penetración de la ciencia en todos los ámbitos de la realidad y sus ingentes resultados ofrecían mucho más que una taquigrafía lógica descriptiva, y acallado por la evidencia, para finales de siglo, el positivismo lógico tuvo que ceder su lugar al empirismo lógico: “El primero está muerto, el segundo tiene fuerza vital en la Filosofía de la Ciencia” (Salmon, 1999), era ya, para ese entonces, el consenso que primaba.

Existe una diferencia metodológica fundamental entre el positivismo lógico y el empirismo lógico. El positivismo lógico tiene por metodología el denominado *phenomenalistic approach*, (Stern, 2006) que proclama que la labor teórica de la ciencia se reduce a la construcción de modelos, proposiciones básicas, o conjuntos de supuestos que no tienen por función explicar la realidad externa (*objetiva*), sino únicamente suministrar un instrumental para la medición y el control de las relaciones que la caracterizan.

En cambio, el empirismo lógico utiliza por metodología, alguna de las disímiles variantes del *physicalistic approach*, (Stern, 2006) que identifica la ciencia como sistemas de conocimiento probabilístico del mundo basados en observaciones corregibles acorde a dos criterios: a) el realismo científico o al decir de Salmon, la existencia real como una probabilidad que bordea la certeza (Salmon, 1999); b) la teoría científica como explicación, que según señala Hempel, tiene como propósito la sistematización del conocimiento lo cual incluye la explicación y la predicción (Salmon, 1999).

La explicación científica teórica como posibilidad es uno de los progresos más significativos de la Filosofía de la Ciencia² del siglo

² Fórum académico para el debate de las investigaciones y asuntos referidos a la naturaleza general de la práctica científica y la capacidad cognoscitiva de la ciencia. “Philosophy of

XX, es una demanda a la ciencia no solo expresar “el qué “y elaborar un modelo instrumental, sino también indagar “el por qué”, y proponer un sistema de conocimiento que bordee la certeza. No obstante, señala Salmon, no se está diciendo que se podrá tener una explicación científica de todo, y que se podrá enfrentar y resolver cualquier problema, pero tampoco ello quiere decir que la ciencia sea solo un instrumento de medición y control³ (Salmon, 1999).

En los marcos de la Filosofía de la Ciencia, sin embargo, la mayoría de los autores, siguiendo a Carnap consideran que la explicación científica que le es propia a las ciencias empíricas, no refiere a asuntos existenciales, dado que tal explicación carece de importancia ontológica (Carnap,1950), lo cual, obviamente, extiende un manto de ambigüedad respecto a la connotación de la explicación científica y, también, sobre la realidad existencial de la oveja Dolly, un engendro de la ciencia, pero ya estos son temas que desbordan los objetivos del presente artículo.

Lo que ahora se quiere precisar, es el hecho que a la altura de 1960 la Filosofía de la Ciencia había concedido licencia a la ciencia para conocer y explicar la realidad objetiva, obvio, la ciencia desde mucho antes se había tomado tal licencia sin que al parecer le importara mucho las consideraciones positivista y neopositivistas. Con base en el empirismo lógico se consideran ciencias empíricas aquellas que siguen su metodología: o sea, en el presente, todas las denominadas ciencias naturales, la física, la química, la biología, etc. La pregunta que ya finalmente nos pone en tema sería: ¿Es la economía una ciencia empírica? Tal pregunta también se puede formular de la siguiente manera: ¿A la ciencia económica le es propio el *phenomenalistic approach*, o asume el realismo científico y la explicación científica como su entorno y objetivos?

Science Journal”, revista oficial de “Philosophy of Science Association”, publica cinco números al año.

³ Para estudios epistemológicos rigurosos de este asunto alertamos que existen autores que tratan como uno solo positivismo lógico y empirismo lógico, y la categoría que utilizan es empirismo lógico. En general tales autores consideran que el positivismo/empirismo lógico hizo crisis en los 70s bajo las críticas de Quine y otros autores.

La respuesta a tal pregunta es el eje de todo lo que se expone, pero por ahora, y rindiendo tributo a Héctor Castaño⁴, me viene a la mente una observación que me lanzó al rostro, sin conmiseración alguna, también en un pasillo de la Facultad de Economía de la Universidad de La Habana: “economics”, es un tipo de “ciencia” que se nombra diferente a la de la realidad objetiva, que se supone indaga y le da sentido, “economy”.

2. La crítica y la autocrítica implícita del pensamiento neoclásico

El Varian un excelente texto de nivel intermedio para el estudio de la microeconomía inicia: “Para explicar la conducta de seres humanos se necesita un modelo de análisis. En economía se usa casi siempre un modelo basado en optimización y equilibrio” (Varian, 1999). Es precisamente por este tema transversal a toda la teoría neoclásica por donde inicia la crítica actual a dicha teoría.

2.1 La crítica a la veracidad de los preceptos neoclásicos

Los modelos de optimización (sea en un instante t_0 o en una senda temporal), como explicación de la conducta de los seres humanos son una generalidad metodológica de la teoría neoclásica, cuyos sustratos, históricos, socioeconómicos y psicológicos han resultado, sin embargo, muy difíciles de encontrar. En otras palabras, no existe evidencia factual histórica ni de ninguna ciencia empírica, que sostenga que la conducta de los colectivos humanos se rija por criterios de optimización (Frydman, y Goldberg, 2013).

Lo anterior no es necesariamente un valladar, bajo los preceptos del “*phenomenalistic approach*”, los defensores de los modelos de equilibrio óptimo, en cualquiera de sus versiones, pueden presentarlos simplemente como modelos instrumentales, esto es modelos buenos para la medición, control y predicción, aunque carentes de pretensiones de explicar la realidad. Pero éste, tampoco, ha sido el caso, los modelos de optimización no han logrado ni medir, ni pronosticar adecuadamente, la realidad socioeconómica, de hecho la

⁴ Profesor de Pensamiento Económico de La Universidad de La Habana, que falleciera muy joven, y cuya ausencia todos los días sentimos.

invalidez empírica, como se verá más adelante, es uno de los problemas principales de la modelación neoclásica.

La invalidez empírica, sin embargo, no ha sido un criterio suficiente para el rechazo; la autoestima que burbujea en torno a un sistema de equilibrio óptimo obvio que embelesa, tanto teórica como ideológicamente. En efecto, a pesar de sus inmensos fallos, los modelos de optimización, paradójicamente, han sido siempre la base para la elaboración de las políticas económicas en casi todo el mundo. Por ejemplo, la versión última y más sofisticada de un modelo de optimización, el denominado Dynamic Stochastic General Equilibrium (DSGE), altamente criticado por su ineffectividad e incongruencias empíricas (McCombie y Pike, 2012), fundamenta las políticas económicas de los gobiernos de la mayoría de los países industrializados que se inscriben en la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo, OECD, y de muchos países de América Latina y Asia.

De todas maneras, los fallos reiterados de los modelos neoclásicos atrajeron la crítica, y la constatación de la veracidad de sus preceptos se convirtió en una tarea casi obligada, y es esto, precisamente, el origen de un debate que he denominado la crítica y la autocritica implícita del pensamiento neoclásico. Veamos primero algunos criterios críticos que circundan el “*phenomenalistic approach*”, para luego avanzar a la crítica de la veracidad de los preceptos neoclásicos.

El sistema metodológico de los estudios neoclásicos, en general, “economics”, tiene tres características básicas: a) Apriorismo axiomático, o sea un sistema de referencia axiomático centrado en modelos de equilibrio óptimo, b) una construcción del cuerpo teórico deductiva, lo que significa que la “elaboración” del conocimiento se logra en lo fundamental, aplicando un sistema lógico a un conjunto de axiomas que se asumen verdaderos a priori, c) y un criterio de verificación “objetivista”, esto es, confiere estatus de veracidad a la teoría acorde a su consistencia lógica con el sistema axiomático de referencia (Gerrard, 2002). En palabras de Hausman, “la justificación

de una teoría económica deriva de sus fundamentos axiomáticos, no de su comprobación empírica” (Hausman, 1978).

En un trabajo muy citado de Katarina Juselius, “On the role of theore and evidence in macroeconomic”, con relación a la metodología subyacente de los modelos macroeconómicos se señala: “Comienzan con una formulación matemática de un modelo teórico, y expanden el modelo adicionando componentes estocásticos. El objetivo es estimar los parámetros de un modelo económico estilizado, mientras se ignoran las condiciones bajo las cuales se generaron los datos (...). Esta metodología está fuertemente influenciada por el legado de la preeminencia de la teoría, la cual supone que el mecanismo económico básico puede ser pre-especificado, que se conocen cuales variables son exógenas, como se ajusta el sistema hacia el estado de equilibrio de largo plazo, “steady state”, como las intervenciones afectan al sistema, etc. (...)” (Juselius, 2010).

Parecería que el “*phenomenalistic approach*” es la metodología intrínseca de la teoría neoclásica, lo cual explica, al decir de Spanos, el poco éxito que ha tenido “economics” en establecerse como una ciencia empírica (Spanos, 2009). Pero el asunto no termina ahí, la pregunta que ahora inaugura lo que se ha dado en llamar “El Gran Debate” conduce la crítica y la autocrítica neoclásica por otros derroteros: ¿son válidos los preceptos originales neoclásicos?, o sea, ¿es válido el cuerpo axiomático inicial neoclásico?

En el Gran Debate participan economistas de muy alto prestigio como es el caso de Paul Krugman, laureado con el Premio Nobel, Steeve Moore, Robert Murphy, Marc Faber, Nick Rowe, Scott Fullwiler, pero el rol inquisidor se lo ha ganado Steve Keen, con su trabajo “Desenmascarando la teoría de la empresa, una cronología” (Keen y Standish, 2010), y con su libro “Debunking Economics” (Keen, 2011).

Steve Keen en sus trabajos pone en relieve las fallas lógicas del modelo marshalliano, y del modelo de competencia de Cournot-Nash, en tal sentido, los desmentidos de la teoría neoclásica de la empresa son muchos: la imposibilidad lógica, que la curva de demanda de

mercado de las empresas tenga pendiente negativa, que la maximización de ganancias ocurra al igualar el costo marginal al ingreso marginal, que la racionalidad del tomador de precios pase por alto el número de empresas de la industria, que se constate una agregación de las curvas individuales de demanda, que los criterios de maximización de la utilidad del consumidor y de la ganancia empresarial sean válidos, que la competencia empresarial conduzca a un equilibrio de Cournot-Nash de largo plazo, etc. Como se trata de problemas esenciales del cuerpo teórico originario neoclásico, y que se extienden a la denominada organización industrial, Keen acuñó una frase que al parecer cada vez gana más adeptos al interior de la escuela neoclásica, al menos a juzgar por la carencia de réplicas: “la microeconomía neoclásica carece de buenas bases microeconómicas” (Keen yStandish, 2010).

Tales son los fallos lógicos de la microeconomía neoclásica, que algunos economistas clásicos han llegado a afirmar que las leyes de las matemáticas no aplican a la economía (Keen yStandish, 2010), lo cual, de alcanzar el consenso, haría inconsistente a todo el cuerpo teórico neoclásico, dado que precisamente ha sido la aplicación de la lógica matemática la fundamentación de los modelos de equilibrio óptimo. Se trata, entonces, de una muy profunda autocrítica implícita de los neoclásicos.

En su trabajo Keen construye su crítica a los neoclásicos utilizando el propio instrumental neoclásico, muestra la inconsistencia del cuerpo axiomático inicial neoclásico y reelabora las ecuaciones y los axiomas neoclásicos, pero el resultado es contraproducente no solo a los supuestos de competencia perfecta en condiciones de atomización empresarial, sino a la existencia de un equilibrio óptimo, y a la validez de la aplicación de técnicas de maximización. Las conclusiones de Keen son extremas: “La teoría neoclásica de competencia es un obstáculo al entendimiento de los mercados reales y la competencia real, y debería ser abandonada” (Keen yStandish, 2010).

Abordar pormenorizadamente cada una de las críticas de Keen al pensamiento neoclásico, para aceptar o disentir, no es el objetivo del

presente trabajo, sino solo presentar la connotación del debate, lo cual significa, al mismo tiempo, demostrar la importancia que tiene el abarcarlo por parte de cualquier institución que enseñe o utilice en sus investigaciones el cuerpo teórico neoclásico en bruto, o atenuado por los criterios de costos positivos de transacción y por los de la “multi-dimensión” de los bienes y servicios transables y de los agentes competitivos (North, 1990). No se trata tan solo, acorde a Keen, de las insuficiencias de los supuestos neoclásicos, sino, también, de las fallas lógicas de su basamento teórico axiomático.

Del trabajo de Keen solo queremos agregar una breve referencia a lo que él denominó “la realidad empírica de la competencia” (Keen y Standish, 2010).

2.2 La pretensión de construir una ciencia económica empírica

Las evidencias empíricas proyectan que para el caso de la economía norteamericana entre el 89% y el 95% de la producción se genera bajo condiciones de costos marginales decrecientes o constantes y economías de escala crecientes, lo que significa que no hay nivel maximizado de ganancias para la empresa individual. El supuesto clave del modelo neoclásico -que hay un nivel de ventas maximizado de ganancias- por lo tanto, no se cumple en el mundo real (Keen y Standish, 2010).

Los estudios prueban que cerca del 85% de todos los bienes y servicios del sector de negocios no agrícolas de E.U.A. es vendido a “clientes regulares” con quienes los vendedores tienen una relación contractual y que cerca del 70% de las ventas son negocios a negocios más que de negocios a consumidores. Y continúa Keen, “las empresas típicamente reportan costos fijos que son muy altos relativos a los costos variables, y raramente reportan las curvas de costos marginales con pendientes positivas que son omnipresentes en la teoría económica. De hecho, las curvas de costos marginales con pendiente negativa son lo común” (Keen y Standish, 2010). Esto significa entonces que una parte importante de la microeconomía no tiene sustrato real, y que sus propuestas de modelación son lógicamente

inviables, por ejemplo, el precio no puede aproximarse al costo marginal en un mercado competitivo, y los criterios de optimización no son válidos.

Es un hecho que las empresas que clasifican como pequeñas y medianas empresas son la inmensa mayoría de la población empresarial, pero Keen advierte, que en el caso de la economía norteamericana en el 2002, apenas el 0.3% del total de las empresas clasificaban como empresas grandes, pero éstas, sin embargo, eran responsables de más del 60% de las ventas (Keen y Standish, 2010).

Lo anterior no significa que las empresas pequeñas y medianas tengan un rol menor, dos problemas a aprehender por una ciencia económica empírica serían, precisamente, las relaciones y funciones de las diversas empresas en el proceso de producción y circulación territorial-global, (incluida la connotación tecnológica laboral que ello tiene), y los vínculos inter empresariales que subyacen como aspectos esenciales, de la caracterización y las transformaciones históricas de esa peculiar forma de socialización que se denomina “mercado”.

La necesidad de abandonar criterios meramente instrumentales de modelación y procurar modelos y teorías que reflejen las problemáticas reales económicas, son el eje central de una relativamente nueva escuela macroeconómica que se ha auto denominado “Imperfect Knowledge Economics”, IKE. Dos de sus más importantes autores, Roman Frydman and Michael D. Goldberg, regresan a la semilla y redescubren a su modo lo que evidentemente se había olvidado: la economía es una ciencia social, y solo es la práctica social la que puede otorgar veracidad a sus modelos y teorías; no la coherencia con una formulación axiomática apriorística, o lo que los autores denominan, “the pre-eminence of theory” (Frydman y Goldberg, 2012).

El término IKE, en general, a lo que alude es a la incapacidad de los modelos neoclásicos para poder captar la complejidad de los

comportamientos sociales, a los fallos empíricos de los modelos que requieren de supuestos apriorísticos sobre el comportamiento del individuo que se extrapolan al comportamiento de los colectivos humanos, y a la necesidad de tener en cuenta los hallazgos del resto de las ciencias sociales, en el estudio del comportamiento económico de la sociedad (Frydman yGoldberg, 2012).

Roman Frydman and Michael D. Goldberg en un trabajo conjunto que titularon, “Beyond Mechanical Markets”, cuyos aportes también se recogen en una compilación sumamente interesante, “Rethinking Expectations: The Way Forward for Macroeconomics”(Frydman y Phelps, 2013), a la cual en breve nos referiremos, se preguntan: ¿Cómo puede el análisis económico rechazar las representaciones mecánicas de los problemas económicos, estar abierto a los cambios no rutinarios, y aceptar la imperfección del conocimiento, mientras continúa captando agregados individuales bajo términos matemáticos?, y ¿cómo IKE podría proveer a los economistas de un cuerpo teórico donde el rol autónomo competitivo de los agentes económicos esté presente sin que necesariamente ello implique un criterio sistémico de maximización de ganancia? (Frydman y Goldberg, 2013)

Las preguntas no son festinadas porque expresan, a su manera, las dos vertientes enfrentadas de un muy antiguo debate epistemológico, teoría versus praxis. IKE, en tal sentido asume una posición intermedia: rechaza cualquier teoría que no tenga comprobación empírica, pero a la vez reconoce que la modelación empírica del comportamiento económico no puede reducirse a un manejo artificioso de datos, sino que debe proyectar alguna regularidad que pudiera ser formalizada teóricamente (Frydman y Goldberg, 2013).

El tema del manejo artificioso de datos de los problemas económicos, a lo que alude es a la denominada “minería de datos”, la cual tiene su ámbito de existencia, sobre todo, en la modelación econométrica. La minería de datos, en realidad, es rechazada por casi todas las escuelas de pensamiento y de modelación económica, pero, aún así, ha sido un argumento de riposta utilizado por muchos neoclásicos frente a las

críticas que sus modelos han recibido por invalidez empírica, sobre esto se regresará más adelante, ahora se quisiera hacer algunos breves comentarios respecto al libro “Rethinking Expectations: The Way Forward for Macroeconomics” (Frydman y Phelps, 2013) y a la trayectoria de sus compiladores.

El libro recoge trabajos de autores de renombre, tales como: Philippe Aghion, Sheila Dow, George W. Evans, Roger E. A. Farmer, Roman Frydman, Michael D. Goldberg, Roger Guesnerie, Seppo Honkapohja, Katarina Juselius, Enisse Kharroubi, Blake LeBaron, Edmund S. Phelps, John B. Taylor, Michael Woodford, y Gylfi Zoega, que desde los preceptos de IKE, abordan temas que van desde la propuestas de alternativas a las “expectativas racionales”, la incorporación de factores sociales a los modelos financieros, los límites del conocimiento económico, los problemas de la estabilidad de los modelos económicos en el largo plazo, los asuntos de la inflación y el desempleo, hasta las fricciones de los ciclos de negocios.

Los compiladores del libro mencionado son Roman Frydman y Edmund S. Phelps, el primero, como ya vimos, es uno de los pilares de IKE, el segundo es un economista sumamente reconocido, sobre todo a partir de su trabajo “The New Microeconomics in Inflation and Employment Theory,” (Phelps, 1969), que presentara en 1969 en un fórum del gremio, “Eighty-first Annual Meeting of the American Economic Association”, y que se reconoce como el trabajo pionero del denominado “New approach to macroeconomic analysis based on explicit microfoundations”, o más brevemente y en honor a su progenitor “The Phelps microfoundations”. El profesor Phelps, fue galardonado con el Premio Nobel en Economía en el año 2006.

Como es sabido “The Phelps microfoundations” presupone la existencia de un mecanismo competitivo de participación de los agentes en el mercado “market participants’ expectations”, y que a comienzos de los setenta fue identificado por casi todos los economistas, sin distinción de escuelas, con “las expectativas racionales”, y que desde entonces pulula en prácticamente todos los

modelos y explicaciones neoclásicas, el ejemplo más connotado el DSGE.

En el otoño del 2010, en conmemoración del cuarenta aniversario de la Conferencia de Filadelfia, se organizó por el Centro sobre Capitalismo y Sociedad de la Universidad de Columbia, otra conferencia del gremio, pero esta vez el panorama y los objetivos a debatir eran muy diferentes. Se convocaba a los economistas a proponer alternativas al mecanismo fallido de las expectativas racionales. La crisis iniciada en el 2008, era, sin dudas, la pandemia expandida, que todos se esforzaban por contener y explicar, pero frente a la cual la teoría económica se mostraba insulsa e inocua.

La experiencia del “Phelps microfoundations” luego de más de cuatro décadas de su aplicación, era constatable, más allá de que el comportamiento de la economía no fuera achacable del todo al “new approach”. Frente a la evidencia no es de extrañar los nuevos cánones valorativos de Phelps: “solo los modelos que generan acertadas predicciones deben ser considerados teoría económica relevante, tal como Roman Frydman y Michael Goldberg arguyen”, (Frydman y Phelps, 2013) adhiriéndose de esta forma, a los preceptos de IKE. Parecería, entonces, que al menos en el caso de Phelps, la autocrítica de los neoclásicos no es implícita, sino que es, atronadoramente explícita.

2.3 La modelación econométrica: la econometría empírica

Como se ha visto, un tema álgido del debate académico, lo constituye la participación de los agentes económicos y su accionar coherente, o incoherente, con las regularidades del sistema, el mecanismo de las expectativas racionales explica que los agentes racionales reaccionan, de manera inmediata o en tendencia, acorde a los preceptos del equilibrio óptimo que describe la teoría neoclásica. Tal expectativa racional, según sus críticos, de hecho impregna un dudable objetivismo a las acciones subjetivas de los agentes económicos, trastocado dichas acciones en variables endógenas predeterminadas del sistema.

Los autores que se adhieren a los preceptos de IKE, en cambio, consideran, en general, el denominado “market participants’ expectations” como un conjunto de variables exógenas, culpables de trayectorias históricas y futuras impredecibles que le son propias a la realidad económica.

Las discusiones metodológicas, incluido el tema de la “exogeneidad”, han tenido una forma muy peculiar de manifestarse en la arena de la econometría. En efecto, bajo los criterios distintos que fundamentan asumir las relaciones entre variables económicas como distribuciones conjuntas o como distribuciones condicionadas, los paradigmas epistemológicos pugnan fuertemente uno con otro.

Esfuerzo y talento costó a la econometría saldar su deuda con uno de sus grandes maestros, Haavelmo, quien había dejado como legado la formalización de la distribución conjunta de probabilidades de variables estocásticas (Haavelmo, 1944). Una vez cumplida la tarea, las relaciones de las variables económicas pueden ser económicamente tratadas como relaciones entre variables endógenas y los asuntos referidos a la “exogeneidad” adquieren, entonces, perspectivas y enfoques diferentes que refieren, no a las relaciones entre variables, sino a las relaciones de las variables con los parámetros de interés en modelos econométricos específicos (Hendry, 1995).

Entonces, si el sistema económico puede ser aprehendido como el conjunto de relaciones entre variables estocásticas, todas endógenas, una teoría económica que sea relativamente veraz en el marco de sus restricciones debe ser coherente al comportamiento de una distribución conjunta de variables estocásticas seleccionadas, (modelo), donde la marginalización del resto de las variables se justifique económicamente. Pero esto es, precisamente, lo contrario de lo que ha sido el paradigma metodológico de la tradición econométrica, que construye relaciones condicionadas entre variables económicas, presuponiendo las cualidades de la “exogeneidad” y “endogeneidad”, asiéndose a una teoría económica apriorística,

“economics”, la misma que luego se utiliza como criterio de validación del modelo econométrico propuesto.

La crítica más fundamentada a la econometría tradicional y la propuesta alternativa de econometría empírica más relevante lo es, sin dudas, la Metodología Econométrica del London School of Economics, LSE, conocida también como Metodología Econométrica de David Hendry en honor a su creador más importante.

La paradoja, entonces, golpea los ojos, sabido es que el LSE es un pilar de la tradición neoclásica, por lo que cada crítica que de sus predios emana remueve, profundamente, los arraigos de los defensores de este cuerpo teórico. Y por si fuera poco, las críticas de Hendry al cuerpo teórico neoclásico y a la metodología de la econometría tradicional que le es afín, son, sin dudas, devastadoras.

En un interesante trabajo de David Hendry y Grayham Mizon, otro importante autor de la Metodología LSE, cuyo título es, “¿Qué necesita ser repensado en macroeconomía?”, los autores sostienen que los modelos económicos predominantes son inadecuados y que el método que subyace, mayoritariamente el análisis económico, es errado, que los estudios económicos hacen numerosos supuestos irrealistas, que los modelos de comprobación siguen una falsa metodología de confirmación, que se utiliza una econometría inadecuada que no presta suficiente atención a la evidencia empírica y que son necesarios cambios fundamentales en el análisis económico y en la modelación. (Hendry y Mizon, 2011).

Hendry es particularmente crítico de los modelos DSGE y de sus recomendaciones de política económica; según explica, las modernas economías son sistemas muy complicados con muchos factores interrelacionados que no son captados por los modelos DSGE, por lo cual su recetario es inocuo o contraproducente, por ejemplo, es poco probable que la reducción de los seguros al desempleo reduzca el desempleo en cualquier estado de la economía, igualmente pretender controlar la tasa agregada de inflación manipulando la tasa de interés

es poco probable que funcione excepto en estados particulares de la economía.

Hendry considera que los modelos de maximización inter-temporal no tienen asideros empíricos, y que la supuesta racionalidad de las expectativas racionales, es evidentemente irracional. Y ante la comparsa que marcha al precipicio, Hendry explícitamente se lamenta de que los modelos DSGE sean los cánones de las políticas económicas de múltiples gobiernos y que el objetivo inflación sea el objetivo básico de la mayoría de los bancos centrales de los países industrializados y de otros que les siguen la rima (Hendry y Mizon, 2011).

Las críticas de Hendry vienen todas acompañadas de alternativas de modelación. La denominada Metodología Econométrica del LSE, es un riguroso sistema econométrico, coherente con una perspectiva epistemológica que se apega a la realidad como fuente y comprobación del conocimiento; lo cual es una ruptura profunda con las bases de la tradición econométrica y con una gran parte del cuerpo conceptual econométrico, pero no con su instrumental técnico, al que le da un uso diferente.

Sin pretender una explicación ni rigurosa ni cabal de la Metodología Econométrica de Hendry, se quisiera señalar tres cuestiones que se consideran básicas. En primer lugar la exigencia de la Metodología LSE de asumir la conformación de modelos como una parcialización de la realidad, (o del proceso de generación de datos, DGP, en el que ésta se evidencia desde la perspectiva econométrica), para el estudio de cuestiones que sean de interés del investigador y no como engendros contruidos a partir de supuestos teóricos de escasos o inexistentes asideros empíricos.

En tal sentido los criterios de la Metodología LSE respecto a la “no-estacionariedad” como la forma más común de existencia de las datas que expresan el comportamiento de los fenómenos económicos a estudiar, refutan la estilización de los datos y las técnicas de

“estacionarización” a que inicialmente obliga la econometría tradicional. Además para Hendry las rupturas y desvíos de los datos proveen de información sumamente valiosa para el estudio de los fenómenos económicos a investigar, por lo que prescindir de ellos, tal como propone la econometría tradicional, limita grandemente la validez empírica de la modelación.

El segundo aspecto es la exigencia de la Metodología de Hendry de justificar económicamente la parcialización de la realidad, (lo que es en sí mismo el proceso de construcción de un modelo), de manera tal de asegurar que el modelo construido nunca sea incongruente a la realidad empírica del que surge. Este segundo aspecto, la denominada Teoría de la Reducción, es para muchos el aspecto fundamental de la Metodología Econométrica del LSE (Hendry, 1995). La teoría de la reducción genera un arduo trabajo de mediciones y pruebas, imposible de realizar si no es echando mano a un sistema automático computacional. Tal sistema existe y está integrado al OxMetrics, que es el sistema computacional de modelación empírica construido a partir de la Metodología Econométrica del LSE.

El tercer aspecto que pensamos relevante son los criterios de validación del modelo que propone la Metodología LSE, y aquí se consideran tres asuntos: a) la existencia de una batería de test de validación econométrica y de un proceso de simulación empírica que crean un marco de seguridad a la veracidad del modelo (Castle, et al., 2013), b) las exigencias respecto a la comprobación empírica de los resultados que genera el modelo, con base en el criterio epistemológico de que ningún modelo que carezca de comprobación empírica es aceptable, aun si tal modelo fuera validado por los test de comprobación de veracidad y c) las consideraciones de validación de los modelos econométricos desde un cuerpo teórico económico.

Este último aspecto merece un breve comentario, es poco sostenible que a la Metodología LSE se le pueda tildar de ser una técnica para la minería de datos. Es cierto que Hendry en diversos trabajos refuta la elaboración de modelos desde una teoría apriorística que no ha

mostrado su evidencia empírica, de ahí su crítica al cuerpo teórico neoclásico, “economics”, ya señalada; pero de ello no se puede concluir una postura anti teórica del autor.

La econometría no es capaz, ni la tradicional ni la empírica, de brindar criterios suficientes respecto a la causalidad de los fenómenos (Hendry, 1995), la validación de un modelo econométrico no es fundamento de una relación causal entre variables, de hecho, estos son asuntos a dilucidar por la constatación de una propuesta teórica, y, sobre todo, por la práctica. Ahora bien, un modelo construido a partir de criterios teóricos, que no tenga comprobación empírica, la econometría empírica lo rechaza; no así, necesariamente, la econometría tradicional, lo cual obedece, como ya se señaló, a las diferencias epistemológicas y metodológicas de una y otra.

El modelo empírico aprehende parcialmente la realidad, y estos son asuntos que el pensamiento teórico no debería pasar por alto, en tal sentido, Hendry entiende que la modelación empírica puede y debe contribuir a la elaboración de un pensamiento teórico generalizador. Las propuestas de Hendry son muy precisas al respecto: avanzar en la construcción de modelos congruentes a la realidad y permitir que la evidencia empírica transforme los criterios teóricos, lo cual, en su opinión, son las vías que nos llevará a descubrir las regularidades de los procesos, o en sus propias palabras: “it will let us build what is really crucial – a progressive research strategy that is looking for regularities that turn out to persist for long periods” (Hsiang-Ke Chao, 2002).

La aspiración de Hendry de construir una nueva teoría económica, apegada a la realidad económica, no puede ser más claramente expresada, sería tal teoría la que estaría en la capacidad de contribuir, junto con los test econométricos y la comprobación empírica, a la validación de los modelos econométricos empíricos. Abogar por tal teoría, no solo desinfla cualquier epíteto de manejo artificioso de datos (minería de datos), que a la metodología econométrica del LSE

se le quiera atribuir, sino más que eso, desborda, propiamente, la observación y el empirismo como validación del conocimiento.

3. Epílogo

Parecería entonces que son muchas las razones que pugnan, por lo menos, por una ciencia económica empírica, lo cual implicaría un salto relevante del conocimiento económico y una solidificación de las bases sobre las cuales sustentar las políticas económicas, y esto sin trascender los estrechos marcos de la Filosofía de la Ciencia, o en palabras de Hsiang-Ke Chao, referidas a Hendry, “his acceptance of the existence of the unknown DGP should not be regarded as an ontological realism (...)” (Hsiang-Ke Chao, 2002). Porque desbordar tales marcos es una osadía para la cual, al parecer, no existe todavía ni consenso ni disposición en ninguna de las escuelas de pensamiento económico, sin excluir la actual escuela marxista.

Quizás lo más destacado del presente debate metodológico en la econometría no sea la revelación del vínculo práctica-teoría, sino la constatación de la necesidad que le impone a la econometría su propia praxis de dotarse de una sustentación epistemológica congruente, para poder lidiar con los retos de la realidad económica-social. En efecto, desde la lógica- metodológica se define:

Conocimiento: Consiste en el conjunto de “creencias justificadas” sobre la naturaleza del mundo.

Metodología: Estudio de los métodos por medio de los cuales el conocimiento es logrado, acorde a dos perspectivas: una descriptiva de los métodos de investigación utilizados y otra “prescriptiva”, cuyo término en este contexto significa que debe determinar y discriminar los métodos cuya aplicación son aceptables para que una teoría se justifique como conocimiento (Gerrard , 2002) .

Entonces la aceptación o no de la teoría que se esgrima, y de la veracidad que se le confiera al pronóstico elaborado, va a depender

mucho de los métodos por los cuales se obtuvieron tales “creencias justificadas”, y en este asunto la lógica formal, aun en su variante más sofisticada de lógica matemática, o semántica-simbólica, aunque útil y necesaria, ha probado ser insuficiente en todas las ciencias, incluidas las ciencias sociales y económicas.

Tampoco el empirismo lógico pareciera que pueda orientar adecuadamente la faena (Quine, 1996); por ejemplo, en el campo de las ciencias sociales y económicas, en un contexto de escenarios económicos sociales cambiantes, el empirismo lógico bien sea en su variante de sociología empírica descriptiva o en la más sofisticada de paradigmas comunicacionales multiculturales, no logra abarcar toda la realidad de la evidencia, que incluye, también, regularidades objetivas no siempre observables.

El asunto obliga a que la dilucidación lógica-ontología no pueda ser más pasada por alto, como lo pretendió el ya agotado positivismo lógico, o como lo escamoteó el subjetivismo-pragmático.

En este trascendental problema referido al agotamiento de la teoría neoclásica y de sus fundamentos metodológicos, poco de novedoso se encuentra desde una perspectiva marxista o desde una lógica dialéctica; más bien se halla mucho de contraproducente.

El marxismo analítico, por ejemplo, que es una de las escuelas más controvertidas del denominado marxismo crítico, comparte con aquel, la crítica de la dialéctica como método, o como algunos lo presentan, la crítica de la interpretación de la dialéctica como método (Roemer, 1989). Al marxismo analítico lo distingue la negación de que exista una metodología específica marxista, dialéctica u otra; y su lógica metodológica propone entonces las siguientes pautas:

Ajustarse a normas convencionales científicas para la elaboración de teorías y la conducción de la investigación; procurar una especificación relativamente perfecta en los conceptos que se vinculan en la argumentación teórica; enfatizar en la conceptualización

sistémica, entendida por tal, definiciones y conceptos y coherencia lógica en la interconexión de los conceptos; conceder importancia a la acción intencionada de los individuos. El marxismo analítico en general se declara seguidor de la denominada filosofía del lenguaje o lógica del lenguaje o lógica simbólica e investiga, a mi entender, trasnochadamente, temas tales como: el marxismo de la elección racional “Rational Choice Marxism” (Roemer, 1989).

No deja de resultar curioso que mientras la econometría obligada por su praxis, se acerca a la lógica dialéctica, abandonando el neopositivismo lógico; el marxismo crítico abandona la lógica dialéctica y se obnubila con la lógica neopositivista:

“Yo puedo pensar que el símbolo es un disfraz una máscara que oculta la cosa en sí. En este caso la interpretación consistirá en retirar el velo para develar el objeto, la Verdad se impondrá y nada podrá cuestionarla. A este estilo se le denomina hermenéutica bíblica o interpretación pasiva ya que ella conduce no a la producción de un nuevo conocimiento sino a la restauración de una realidad que en verdad siempre estuvo allí sólo que deformada por la máscara simbólica. O yo puedo pensar como lo hacen Marx, Freud o Nietzsche que no hay tal verdad eterna y originaria sino que lo que aparece como un objeto natural es el producto de un proceso de producción de una construcción simbólica e histórico concreta. Detrás del símbolo por lo tanto no encontraré el objeto puro sino otro símbolo y otro, y así indefinidamente (...). A esto llamaremos interpretación activa ya que en ella no se trata de restaurar un objeto que preexistía a la interpretación, sino de producirlo como objeto de la praxis del conocimiento/transformación (...) el marxismo produce el objeto, modo de producción capitalista mediante el mismo movimiento que pugna por transfórmalo (...)” (Amadeo, 2006).

Por eso quizás, algunos pensaban que la crítica activa y masiva de la especulación financiera que como construcción simbólica y temporal, suponían sustentaba la acumulación de última data del sistema capitalista, en la presente crisis “produciría” una nueva construcción simbólica más racional, altruista, sustentable y humana. Pero nada, no

se atisba la esperanzadora transformación sino, más bien, otra vuelta a la tuerca de la frustración y, por supuesto, mucho agobio, porque pareciera que la Materia no es solo símbolo categorial, sino ante todo es, realidad objetiva.

Creo, entonces, que en los recintos de la Academia Cubana es necesario hablar de la crítica actual a la teoría neoclásica, al menos, porque existe una profunda autocrítica implícita de los propios neoclásicos. Pero más que eso, creo que en esos liberados recintos ya es tiempo de volver a hablar, desde la lógica dialéctica, de lo mucho que en teoría económica todavía falta por construir.

Referencias

- Amadeo, J. (2006), “Mapeando el Marxismo” en Atilio A. Boron et., al, *La teoría Marxista Hoy: Problemas y Perspectivas*. Publicado por Consejo Económico Latinoamericana (CLACSO), Buenos Aires., pp. 53-:101.
- Carnap, R. (1950), *Logical Foundations of Probability*, Published by University of Chicago Press, Chicago.
- Castle, J.L., Jurgen A. Doornik and David F. Hendry. (2013). “Evaluating Automatic Model Selection”. <http://www.nuffield.ox.ac.uk/users/hendry/Papers/EvaluatingAutomaticModelSelectionJan2013.pdf>. (10/08/2015).
- Frydman, R., and E. S. Phelps (2013), *Which Way Forward for Macroeconomics and Policy Analysis?* Published by Princeton University Press. New Jersey.
- Frydman, R., and M. D. Goldberg (2011), “Beyond Mechanical Markets”. http://www.econ.nyu.edu/user/frydmanr/BeyondMechanicalMarkets_HuffingtonPost%205_25_2011.pdf. (10/08/2015).
- Gerrard, B. (2002) “The role of econometrics in a radical methodology”, en Sheila Dow and John Hillard, *Post Keynesian Econometrics, Microeconomics and the Theory of the Firm Beyond Keynes*, Published by

Edward Elgar Publishing Limited Glensanda House
Montpellier Parade, Cheltenham, UK., pp. 110-132

- Haavelmo, T. (1944) "The Probability Approach in Econometrics", *Econometrica*, 12, Supplement, pp. 1-118.
- Hausman, J. A. (1978) "Specification Tests in Econometrics", *Econometrica*, 46, 6, pp. 1251-1271
- Hendry, D. (1995), *Dynamic Econometrics*. Published by Oxford University Press, Oxford.
- Hendry, D. and G. Mizon (2011). *What Needs Rethinking in Macroeconomics?* Published by London School of Economics and Political Science and John Wiley & Sons Ltd., London
- Hsiang-Ke Chao, (2002), "Professor Hendry's Econometric Methodology
- Reconsidered: Congruence and Structural Empiricism".
http://www.lse.ac.uk/CPNSS/pdf/DP_withCover_Measurement/Meas-DP%2020%2002.pdf. (10/08/2015).
- Juselius, K. (2010) "On the Role of Theory and Evidence in Macroeconomics".
<http://www.econ.ku.dk/okokj/papers/INET.pdf>. (10/08/2015)
- Keen, S. (2011) *Debunking Economics: The Naked Emperor Dethroned?*. Published by Zed Books Ltd. London.
- Keen, S. and R. Standish (2010) "Debunking the theory of the firm chronology", *Real World Economics Review*, issue no. 53, 26 June, pp. 56-94
- Konstantinov et., al. (1975), *Fundamentos de Filosofía Marxista Leninista*. Publicado por Editorial Progreso, Moscú
- North, D. (1990) "La Nueva Economía Institucional"
http://www.eseade.edu.ar/files/Libertas/33_5_North.pdf. (10/08/2015)
- McCombie, J.S.L. and M. Pike (2012) "The end of the consensus in macroeconomic Theory? A methodological inquiry". http://www.landecon.cam.ac.uk/research/real-estate-and-urban-analysis/centres/ccepp/copy_of_ccepp-publications/wp02-12.pdf. (10/08/2015)

- Pearson, K. (1911). *The Grammar of Science*. Published by A and C. Black, London
- Quine, W.V.O. (1996). *On What There Is. From A Logical Point of View*. Published by Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Salmon W. (1999), “The Spirit of Logical Empiricism: Carl G. Hempel’s Role in Twentieth Century”, *Philosophy of Science* Vol. 66 No.3 (Sept), pp. 330-350
- Spanos. A., (2009), “Philosophy of Econometrics”. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.126.8707&rep=rep1&type=pdf>. (10/08/2015)
- Stern, D., (2006), “Wittgenstein versus Carnap on physicalism: a reassessment”. http://philsci-archive.pitt.edu/2860/1/Stern_on_Wittgenstein_versus_Carnap.pdf. (10/08/2015)
- Varian H. (1999), *Microeconomía Intermedia*. Publicado por Antony Boch, Barcelona.

Recibido: Enero 2014.

Aceptado: Julio 2015.

El derecho al trabajo decente: concepto y propuestas de medición

Alex Munguía Salazar*

Claudia G. De la Fuente Morales**

Resumen:

El nacimiento de la idea de “trabajo decente” se da a partir de 1999, el año de las movilizaciones de Seattle, Estados Unidos, donde se celebraba la tercera conferencia ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Lo que se pretendía en esa conferencia era iniciar las negociaciones para la ampliación de la liberación del comercio internacional y la revisión de la legislación. La situación se tornó gris, cuando miles de personas pertenecientes a organizaciones de más de ochenta países, se manifestaron por la justicia global y el sindicalismo.

Palabras clave: trabajo decente, derechos humanos, dignidad, protección social

* Doctor en Ciencias Políticas por la UNAM. Profesor-investigador tiempo completo Titular en la BUAP. amunguiasalazar@hotmail.com

** Doctorante en Economía Política del Desarrollo en la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla clausita_16@hotmail.com

The Right to Decent Work: Concept and Measurement Proposals

Abstract:

The origin of the idea of "decent work" is given since 1999, the year of the mobilizations of Seattle, USA, where the third ministerial conference of the World Trade Organization (WTO) was held. The intention at that conference was to initiate negotiations for the expansion of international trade liberalization and the revision of the legislation. The situation became difficult, when thousands of people belonging to organizations in more than eighty countries, demonstrated by improved global justice and trade unionism

Key words: decent work , human rights, dignity , social protection

Clasificación JEL: A1 - General Economics; A13 - Relation of Economics to Social Values

Introducción

Desde la visión supersticiosa, mitológica o religiosa, el ser humano “ha tenido que ganar el pan con el sudor de su frente”, como una alegoría que observa al trabajo como un castigo o un factor de pesadumbre sobre la humanidad. Sin embargo, es por todos conocido que el trabajo siempre dignificará al hombre, ya que le hace conocedor no tan solo de su utilidad en el plano social, sino también del desarrollo de sus propias habilidades, límites y aptitudes.

Federico Engels (1980) exaltaba el trabajo como un elemento clave en la transformación de los primitivos seres que en los albores de la humanidad eran similares a otros primates, hacia la conformación

de los actuales seres humanos, del crecimiento de su intelecto, así como de sus habilidades manuales.

En la Revolución Industrial, el trabajo objeto de una sobreexplotación por parte de la burguesía, era en efecto ese castigo divino mencionado al inicio, que fueron evolucionando conforme las teorías económicas y sociales, así como la visión que se tenía de los derechos fundamentales de todo ser humano; se ha buscado que la labor diaria que realiza toda persona para mantenerse asimismo y a su familia, en su intento de buscar un mejor nivel de vida es derecho, obligación y prerrogativa, y en tal contexto se torna indispensable, no tan solo el observar la protección del derecho del trabajo (el cual ya se encuentra observado en diversas legislaciones desde inicios del siglo XX) sino en un avance de nuestra conceptualización como seres humanos, el determinar qué implica trabajar bajo la bandera de la dignidad que enarbolan los derechos económicos, sociales, civiles y culturales, fundados en el Pacto Internacional de derechos económicos, sociales y culturales de 1966.

Con base en lo anterior es menester analizar la relación entre esa dignidad y el trabajo, dando lugar a un concepto que se torna básico y transcendental en las relaciones laborales de este nuevo siglo: el trabajo decente.

1. El concepto de decencia en el trabajo

Antes de profundizar en el concepto de trabajo decente, es necesario detenerse en uno de los principales debates que se dan en torno a la decencia, pudiendo resultar novedoso y sorprendente. Al hablar de trabajo decente forzosamente surge un conflicto con la palabra “decente”, ya que para la sociedad es un término utópico, que como se observará dista mucho de esa concepción; ya que al menos, en la presente investigación el principal sustento conceptual de este término descansa en las ideas del filósofo Avishai Margalit y la sociedad decente.

Se observa en primer lugar que el término surge en el idioma inglés “*Decent work*”, donde no se observa mayor problema por emplear ese adjetivo; sin embargo, en otros contextos sociales el término puede resultar ofensivo, es importante resaltar que indudablemente al mencionar “decente” se refiere a algo visto como necesario y satisfactorio y se refiere también a todas las características que encierra la dignidad.

Por otro lado, el vocablo “dignidad” se deriva del latín *dignitas*, que a su vez proviene de *dignus*, cuyo sentido implica una posición de prestigio o decoro, “que merece” y que corresponde en su sentido griego a *axios* o digno, valioso, apreciado, precioso, merecedor (Martínez, 2013: 43), por lo tanto, el ser humano es distinto a los demás seres vivos “en tanto que estos se encuentran determinados biológicamente en su totalidad, mientras aquel, si bien en gran medida también está determinado por la naturaleza, tiene capacidad de actuar de manera autónoma y de guiar su futuro y tomar decisiones” (Pico De la Mirandola, 1984: 105-106), en resumen, el trabajo decente implica que el trabajo debe ser necesario, satisfactorio y de calidad; y el trabajador valioso, merecedor de ese trabajo.

Sin embargo, respecto al valor que se le da a la decencia, es interesante examinar la reflexión que desarrolla el filósofo Avishai Margalit, desde la perspectiva de la filosofía moral y política, que encuentra su inicio en la idea de sociedad decente.

Margalit propone una definición a grandes rasgos de lo que es una “sociedad decente”, donde la base principal se encuentra en las instituciones y la no humillación por parte de estas a las personas que están bajo su jurisdicción:

Una sociedad decente es aquella cuyas instituciones no humillan a las personas. Y distingo entre una sociedad decente y una sociedad civilizada. Una sociedad civilizada es

aquella cuyos miembros no se humillan unos a otros, mientras que una sociedad decente es aquella cuyas instituciones no humillan a las personas (Margalit, 2013: 15)

Por ende, el concepto de “humillación” es esencial y para Margalit, la “humillación es una conducta o condición” donde la persona considera que se le “ha faltado al respeto” (*Ibídem*: 17). Otra de las acepciones que maneja Avishai estipula que existirá una sociedad decente, cuando las instituciones no creen razones para humillar a las personas, es importante lo que se cita, ya que las instituciones, específicamente las de gobierno ejercen su poder sobre las personas que están bajo su área de acción, donde esa disposición de no humillar dependerá del orden de sus prioridades, puesto que, como instituciones de gobierno, no debe humillar a sus trabajadores:

Una sociedad decente es aquella que combate las condiciones que justifican que quienes forman parte de ella se consideren humillados. Una sociedad es decente si sus instituciones no actúan de manera que las personas sujetas a su autoridad crean tener razones para sentirse humilladas (*Ibídem*: 22).

La visión de la decencia aquí presentada, tiene una relación muy estrecha con la idea del respeto de los derechos humanos y la teoría Ius naturalista en relación a estos; donde en primera instancia se busca que las instituciones por medio de la legislación vigente respeten y den un trato justo a las personas, enfatizando “personas” ya que no se está refiriendo a grupos específicos o membrecías concretas como la “ciudadanía”, para considerar si se les atiende o no; por lo tanto la idea de decente, bajo esta perspectiva, se resguarda bajo el principio *pro homine*, donde el respeto o la no humillación debe abarcar a todos los seres humanos, sin importar si están bajo o no de la jurisdicción de una institución.

Desde el momento en que una sociedad decente supone el respeto hacia los humanos y que humillar a cualquier ser humano es algo malo, no debería trazarse distinción alguna entre los miembros de una sociedad y las personas de su órbita que no pertenecen a ella. Es por esa razón que no defino una sociedad decente como la que no humilla a sus miembros, sino como aquella que amplía el concepto hasta incluir a cualquiera que está bajo su jurisdicción (*Ibídem*: 125).

Y al hablar de sociedad decente, no se puede dejar de lado la vida decente, y esta última se caracteriza por contar con condiciones de vida adecuadas, las cuales se obtienen por medio de diferentes actividades, como las que otorga el trabajo.

...renunciar a un nivel de vida decente significa renunciar a las condiciones de una existencia humana honorable. Las condiciones de una existencia decente, lo que se percibe como dignidad humana, constituyen un concepto relativo que depende de la sociedad y de la historia (*Ibídem*: 28).

La dignidad humana es la base fundamental de los derechos humanos, desde esta visión Ius naturalista, donde la principal prioridad es que no se transgredan los derechos de las personas, en este sentido, la sociedad decente también se caracteriza por ser una sociedad que no viola los derechos de estas y que busca que sus instituciones tampoco lo hagan.

Una sociedad decente se puede definir como aquella que no transgrede los derechos de las personas que dependen de ella. La idea es que solo una sociedad que posea un concepto del derecho puede tener las nociones de respeto hacia

sí misma y de humillación que toda sociedad decente necesita. Así, la empresa de una sociedad decente solo tiene significado si se aplica a una sociedad con una noción clara de lo que son los derechos (*Ibídem*: 35).

Para Margalit (2013) todas las personas en virtud de su “humanidad” son acreedoras de los derechos humanos y estos tendrán su justificación en la idea de que son pensados para proteger la ya tan mencionada dignidad humana.

Por lo tanto, la idea central es que la sociedad decente busca la no humillación de las personas y que las instituciones respeten los derechos de las mismas; en este sentido, interesa analizar que las instituciones que proporcionan empleo, otorguen los derechos laborales mínimos determinados en la legislación nacional e internacional que abarcan los derechos económicos, sociales y culturales.

El trabajo y condiciones favorables son un derecho superior, el cual todas las personas deberían alcanzar; ya que el trabajo es “una forma de ganarse la vida”.

La Declaración Universal de los Derechos Humanos, aquella generosa declaración con la cual las Naciones Unidas han honrado a la humanidad, otorga a todo el mundo el derecho al trabajo: no solo a la seguridad social y a todos los demás derechos sociales y económicos que, según lo expresado en el documento, son “indispensables para su dignidad” (artículo 22), sino también el derecho explícito al trabajo (artículo 23). Por tanto, el trabajo no es simplemente una herramienta para llevar una vida digna, sino un derecho en y por sí mismo... El derecho al trabajo otorgado por esta declaración

incluye la libre elección del mismo, así como unas condiciones de trabajo justas y decentes (*Ibídem*: 193).

Lo anterior citado, son de las principales razones que busca el concepto de decencia bajo la perspectiva de los derechos humanos y del trabajo, y de donde surge la idea de Trabajo decente: un concepto que nace en la Organización Internacional del Trabajo.

2. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) como seno del Trabajo Decente

La OIT ha buscado mecanismos y espacios de protección y tutela de derechos económicos, sociales y culturales a nivel internacional, pero más específicamente en el rubro del trabajo y los derechos laborales.

La OIT fue creada en 1919, al término de la Primera Guerra Mundial con el tratado de Versalles; el objetivo era la justicia social ya que trae paz universal y permanente. Su Constitución fue elaborada entre enero y abril de 1919 por una Comisión del Trabajo establecida por la Conferencia de Paz, que se reunió por primera vez en París y luego en Versalles. La Comisión, presidida por Samuel Gompers, presidente de la Federación Estadounidense del Trabajo (AFL), estaba compuesta por representantes de nueve países: Bélgica, Cuba, Checoslovaquia, Francia, Italia, Japón, Polonia, Reino Unido y Estados Unidos. El resultado fue una organización tripartita, la única en su género con representantes de gobiernos, empleadores y trabajadores en sus órganos ejecutivos (OIT, 2014).

La OIT es la agencia de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) donde la toma de decisiones es de forma tripartita: representantes de gobiernos, empleadores y trabajadores; así se pueden confrontar experiencias y comparar políticas nacionales.

El derecho al trabajo decente: concepto y propuestas de medición

El objetivo de la OIT es responder a las necesidades de los hombres y mujeres trabajadores al reunir a gobiernos, empleadores y trabajadores para establecer normas del trabajo, desarrollar políticas y concebir programas. La estructura de la OIT, en la cual trabajadores y empleadores tienen el mismo derecho a voto que los gobiernos en sus deliberaciones, es una muestra del diálogo social en acción. De esta manera se garantiza que las opiniones de los interlocutores sociales queden fielmente reflejadas en las normas laborales, políticas y programas de la OIT (OIT, 2014).

Desde 1919 se establecen programas para la vigencia de los derechos laborales en los diferentes estados; donde se especifican que las áreas que se pueden mejorar son:

- Reglamentación de las horas de trabajo, incluyendo la duración máxima de la jornada de trabajo y la semana;
- reglamentación de la contratación de mano de obra, la prevención del desempleo y el suministro de un salario digno;
- protección del trabajador contra enfermedades o accidentes como consecuencia de su trabajo;
- protección de niños, jóvenes y mujeres.
- pensión de vejez e invalidez, protección de los intereses de los trabajadores ocupados en el extranjero;
- reconocimiento del principio de igualdad de retribución en igualdad de condiciones;
- reconocimiento del principio de libertad sindical;
- organización de la enseñanza profesional y técnica, y otras medidas similares (*Ibídem*).

Como se puede observar, desde el nacimiento de la OIT, existe por parte de esta Organización, un interés en la protección de los derechos laborales de los trabajadores en todo el mundo; las investigaciones avanzan y en 1999 surge el concepto de trabajo decente, y según varios investigadores, es un concepto que abarca los esfuerzos del Organismo Internacional.

En palabras de Rodgers:

Hoy en día es parte de un creciente movimiento global preocupado con la promoción y la protección de una amplia gama de derechos humanos en el marco de la globalización, entre los cuales los derechos de los trabajadores forman un importante subconjunto. La Declaración de Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo de la OIT, que intenta que esos principios y derechos estén en la base de la economía global, es un instrumento fundamental en este proceso. Pero la atención y la preocupación van más allá de los derechos básicos, en el sentido de que la globalización debe coadyuvar en la consecución de otros objetivos sociales centrales, como son el empleo, la seguridad y la representación (Rodgers, 2002: 13).

3. Definición y características del Trabajo Decente

1989 es el año en que se formulan los principios rectores del Consenso de Washington. En este escenario, como comenta Stiglitz “el mantra de flexibilizar el mercado de trabajo no fue más que un intento apenas disimulado de demoler- en aras de la eficiencia económica- conquistas que los trabajadores habían logrado a fuerza de muchos años de negociación y actividad política”, por lo tanto, este sería el escenario en el que el mundo del trabajo se va a encontrar (Zubero, 2007: 10).

El nacimiento de la idea de “trabajo decente” se da a partir de 1999, el año de las movilizaciones de Seattle, donde se celebraba la tercera conferencia ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), lo que se pretendía en esta conferencia era iniciar las negociaciones para la ampliación de la liberación del

comercio internacional y la revisión de la legislación. La situación se tornó gris, cuando miles de personas pertenecientes a organizaciones de más de ochenta países, se manifestaron por la justicia global y el sindicalismo.

Dos días antes de estos acontecimientos, el director general de la OMC, Mike Moore, había tomado la palabra ante la conferencia de la Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CIOSL), reunida también en Seattle, para defender la idea de que es la pobreza, no el comercio, la causa principal de las malas condiciones de trabajo en el mundo, de manera que esta situación no puede resolverse imponiendo sanciones, sino mediante la expansión del comercio (Zubero, 2007: 10).

Por lo tanto, la noción de trabajo decente surge en medio de estas discusiones; esta conceptualización se da a conocer oficialmente en la 87ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo (OIT), en voz de su Director General Juan Somavia, celebrada en 1999.

Al surgir este concepto en el seno de la OIT, se tienen perspectivas diversas, Amartya Sen distinguirá entre lo internacional y lo universal cuando se abordan problemas respecto al trabajo; y se llega a la conclusión que al hablar de trabajo decente y de la perspectiva de decencia, se debe discutir desde una perspectiva universal, ya que esta idea trasciende las fronteras cuando se tocan temas de derechos humanos.

3.1 Visión oficial institucional (OIT)

De acuerdo a la OIT, la definición de trabajo decente dice a la letra:

Resume las aspiraciones de la gente durante su vida laboral. Significa contar con oportunidades de un trabajo que sea productivo y que produzca un ingreso digno, seguridad en el lugar de trabajo y protección social para las familias, mejores

perspectivas de desarrollo personal e integración a la sociedad, libertad para que la gente exprese sus opiniones, organización y participación en las decisiones que afectan sus vidas, e igualdad de oportunidad y trato para todas las mujeres y hombres (OIT, 2000).

Como se describió en líneas anteriores, el concepto surge en 1999 y lo acuña el Secretario General de ese entonces Juan Somavia, en la memoria de ese año se hace énfasis de los objetivos estratégicos en relación al trabajo y respecto a estas actividades diversas realizadas por la OIT; la definición de Trabajo Decente encierra indudablemente estos objetivos que son: la promoción de los derechos fundamentales en el trabajo, el empleo, la protección social y el dialogo social; y finalmente estos se convierten en los cuatro nodos esenciales y fundamentales de los principales objetivos del Trabajo Decente.

En dicha memoria también se hace énfasis en que no basta crear puestos de trabajo, sino que deben ser de buena calidad, donde se encierren el concepto de valor y satisfacción para los trabajadores; sin embargo, la situación es complicada debido a los sistemas económicos, políticos y sociales, por lo tanto, la principal finalidad es que exista unión entre los gobiernos, los empleadores y los trabajadores para poder plasmar de manera armoniosa y en conjunto los objetivos estratégicos.

Hoy en día, es indispensable crear unos sistemas económicos y sociales que garanticen el empleo y la seguridad, a la vez que son capaces de adaptarse a unas circunstancias en rápida evolución, en un mercado mundial muy competitivo. Por consiguiente, la finalidad del trabajo decente debe descollar en cada uno de los objetivos estratégicos de la OIT, a la vez que se procura plasmarla de un modo equilibrado y

armonioso en todos ellos. Es éste un problema que tienen pendiente todos los mandantes de la OIT. Los gobiernos, los empleadores y los trabajadores deben compaginar eficazmente esos diferentes intereses, para colmar el anhelo de un trabajo decente que expresan los individuos, las familias y los diferentes sectores de la población en todos los países (Somavia, 1999).

Desde una visión más holística y de Derechos Humanos, el concepto plantea un trabajo dignificante, que otorgue derechos económicos, sociales y culturales.¹ Y se debe destacar que se habla de “trabajo” y no “empleo”, a lo cual los investigadores Gerry Rodgers² y Amartya Sen³, explican que se le da el término de trabajo, porque se abarca no tan solo el empleo asalariado, sino también el autoempleo, el trabajo doméstico y el trabajo informal. Dicho de otro modo, el trabajo decente no refiere solo al empleo asalariado en grandes empresas, por ejemplo, sino que transmite una idea más completa de participación en la economía y la

¹ Estos derechos son llamados también de Segunda Generación. El Pacto Internacional de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales marca la pauta para el respeto y vigencia de los mismos. Existe una lista básica de estos derechos como: el derecho a la seguridad social y a la protección social, la protección a la familia, el derechos a un nivel de vida adecuado, el derecho a la salud, a la educación, los derechos culturales y los derechos a los trabajadores, esta última gama de derechos son los esenciales para esta investigación, incluyen: la prohibición del trabajo forzado, los derechos a escoger o aceptar libremente un trabajo, a un salario equitativo e igual por trabajo de igual valor, al disfrute del tiempo libre y a la limitación razonable de las horas de trabajo, a afiliarse a sindicatos y a fundarlos y a la huelga.

² Es un economista londinense, que se ha desempeñado en la Organización Internacional del Trabajo durante 36 años en diversas funciones que se han centrado en la pobreza, la desigualdad, la mano de obra, recursos humanos y el empleo en los países de bajos y medianos ingresos, en particular en el sur y sudeste de Asia y en América Latina. También ha trabajado en temas de mercado de trabajo en los países industrializados, y logró el apoyo técnico de base amplia a los mandantes de la OIT sobre cuestiones de política social en América Latina.

³ Es un filósofo y economista bengalí, galardonado con el Premio Nobel de Economía en 1998. Se le conoce por sus trabajos sobre las hambrunas, la teoría del desarrollo humano, la economía del bienestar y los mecanismos subyacentes de la pobreza. Su trabajo en el campo del desarrollo económico ha tenido influencia en el desarrollo del Índice de Desarrollo Humano (IDH) del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.

comunidad (Rodgers, 2002: 14). Para Sen “Abarca a todos los trabajadores, sea cual sea el modo y el sector donde trabajen... Esta universalidad en la cobertura y esta concepción vasta y global de los propósitos marca una diferencia bien pensada respecto de los planes que solo benefician a algunas categorías de trabajadores, bien sean del sector organizado o los que tienen un empleo o los que ya están amparados por normas y reglamentos específicos” (Sen, 2000: 130).

Por lo tanto, la idea de la OIT, de Rodgers y de Sen es totalizante; sin embargo, autores como Dharam Ghai⁴, se refieren al hablar de trabajo como una actividad que está inserta en la existencia social por lo tanto la idea se reduce a empleo: “La idea de trabajo decente es válida tanto para los trabajadores de la economía regular como para los trabajadores asalariados de la economía informal, los trabajadores autónomos (independientes) y los que trabajan a domicilio. La idea incluye la existencia de empleos suficientes (posibilidades de trabajar), la remuneración (en metálico y en especie), la seguridad en el trabajo y las condiciones laborales salubres. La seguridad social y la seguridad de ingresos también son elementos esenciales, aun cuando dependan de la capacidad y del nivel de desarrollo de cada sociedad. Los otros dos componentes tienen por objeto reforzar las relaciones sociales de los trabajadores: los derechos fundamentales del trabajo (libertad de sindicación y erradicación de la discriminación laboral, del trabajo forzoso y del trabajo infantil) y el dialogo social, en el que los trabajadores ejercen el derecho a exponer sus opiniones, defender sus intereses y entablar negociaciones con los empleadores y con las autoridades sobre asuntos relacionados con la actividad laboral” (Ghai, 2003: 125-126).

Es indispensable reducir la idea de “trabajo decente” a la de empleo como lo comenta Ghai, ya que existen dificultades objetivas en ese

⁴ Es asesor del Instituto Internacional de Estudios laborales de la OIT. Ex director del Instituto de Naciones Unidas para el Desarrollo Social. Ha escrito extensamente sobre el empleo, la pobreza, rural y social el desarrollo, los indicadores sociales, el ajuste estructural y las dimensiones sociales de la globalización y el medio ambiente.

aspecto “totalizante”, si se plantea una intervención regulatoria, por lo tanto una buena parte de la propuesta del trabajo decente se reduce a la economía formal y aunque Rodgers está a favor de la idea totalizante, no deja de reconocerlo: “Sigue siendo un hecho que la mayoría de los pobres se encuentran en el sector informal de la economía, y que las estrategias para promover el trabajo decente en el sector informal enfrenta muchas dificultades. Al carecer de una organización formal, y dada la ineficacia de la intervención estatal, la extensión del objetivo de trabajo decente hacia la economía informal no puede depender de los mecanismos regulatorios que el Estado aplica a otras áreas” (Rodgers, Op. Cit.: 25)

Por lo tanto, al hablar de trabajo decente, se hará referencia al empleo formal, regido bajo legislación internacional, regional y nacional, aspectos que pueden medirse, porque se encuentran regulados, de otra forma sería imposible sacar un análisis del grado de precarización o trabajo decente en los distintos países; entonces se trata de actividades que se desarrollan:

- a) En la esfera pública (no incluye, por lo tanto, las actividades domésticas o de autoproducción),
- b) demandada y reconocida como útil por otros y
- c) en la medida de tal reconocimiento, remunerada por estos otros (Zubero, 2007: 58).

De la anterior reducción, se derivan las 4 dimensiones principales u objetivos estratégicos que contiene la definición de trabajo decente:

- 1) El empleo
- 2) La protección social
- 3) Los derechos de los trabajadores
- 4) El dialogo social

Estas dimensiones incluyen la existencia de empleos suficientes (posibilidades de trabajar), la remuneración (en metálico y en especie), la seguridad en el trabajo y las condiciones laborales

salubres. La seguridad social y la seguridad de ingresos también son elementos esenciales, aun cuando dependan de la capacidad y del nivel de desarrollo de cada sociedad; y el dialogo social, en el que los trabajadores ejercen el derecho a exponer sus opiniones, defender sus intereses y entablar negociaciones con los empleadores y con las autoridades sobre los asuntos relacionados con la actividad laboral (Ghai, 2006:125).

Rodgers (2002, 15-17) ofrece una profundización respecto a las condiciones que caracterizan cada una de las cuatro dimensiones principales:

Cuadro 1. Características de las 4 dimensiones principales del Trabajo Decente

Dimensiones	Características
Trabajo y empleo en sí mismos	Esta dimensión se refiere al trabajo en sí. En este se debe tomar en cuenta que el empleo se manifiesta a través de oportunidades de un empleo productivo y “trascendente”, con buenas condiciones, “o sea que hay que considerar el tiempo insumido y la intensidad del trabajo, la necesidad de obtener sustento de vida, las posibilidades de desarrollo personal, las oportunidades de utilizar las capacidades individuales”. Esto incluye cualquier tipo de trabajo (formal e informal), sin desigualdad de género, posibilidades de un retiro digno, sin trabajo excesivo y gozar de tiempo libre
Los derechos en el trabajo	Estos derechos se encuentran incluidos en las normas laborales básicas de la OIT: “Libertad de asociación, libertad respecto de la discriminación, libertad respecto del trabajo forzoso, libertad respecto del trabajo infantil”. Estos derechos forman cimientos en los cuales se pueden erigir otros derechos, que cabe destacar dependerán de las naciones en específico, de acuerdo a la disponibilidad de recursos.

El derecho al trabajo decente: concepto y propuestas de medición

La seguridad	<p>Esta dimensión se basa en la idea de la inseguridad en el trabajo; todo trabajo implica riesgos físicos principalmente, exponiéndose a enfermedades que adquieren en el desarrollo de sus actividades.</p> <p>“La seguridad es una necesidad imperiosa, y puede lograrse de diversas maneras: a través de sistemas formales de seguro social que cubran eventualidades tales como enfermedad, desocupación o vejez; mediante mecanismos solidarios y mutuales; a través de inversiones preventivas en los lugares de trabajo; y mediante instituciones y políticas de mercado laboral que protejan a los obreros de las fluctuaciones del empleo (legislación o convenios colectivos que desalienten el despido, por ejemplo, o sistemas de capacitación que permitan el reingreso al mercado de trabajo)”.</p>
La representación y el dialogo social	<p>“Las formas en que la gente puede hacer oír su voz constituyen un aspecto esencial del trabajo decente”. Para los trabajadores, la principal vía es la organización sindical, donde pueden dialogar y ser representados. El trabajo decente al ser un ente novedoso, busca que existan otras formas de representación, otros caminos para los trabajadores y lo anterior es importante ya que a través de este dialogo se pueden lograr las otras 3 dimensiones.</p>

Fuente: elaboración propia con información de Rodgers (2002).
Citando al autor con comillas.

Como se puede observar, cada una de las dimensiones tiene sus propias características, sin embargo, las dimensiones están interrelacionadas que en conjunto arrojan metas esenciales para alcanzar un trabajo decente.

Rodgers, escribe a este respecto lo siguiente:

Lo particular del trabajo decente es que constituye un enfoque conjunto del trabajo, el

empleo y el progreso social. Abordar estos terrenos requiere una visión equilibrada e integral de los objetivos sociales y económicos, que incluya la promoción de derechos, el empleo, la seguridad y el dialogo social. Y no solo a nivel de las políticas nacionales, ya que muchos de los factores con que hay que lidiar están en el área de la economía internacional y global (el comercio, los flujos de capital, los sistemas de producción que traspasan fronteras). De manera que promover el trabajo decente significa también cambiar la forma en que funciona la economía global, para que sus beneficios lleguen cada vez a más gente. El trabajo decente no es solo un objetivo de desarrollo a nivel nacional, sino además un principio orientador para la economía mundial (Rodgers, 2002: 26)

Por lo tanto, desde una visión oficial-institucional el trabajo decente debe actuar como un integrador de objetivos sociales y económicos; este concepto incluye el empleo, los derechos, la seguridad y el dialogo, cada uno con características propias, pero que en conjunto encuentran su sentido totalizante.

Dharam Ghai acepta que puedan distinguirse tres grupos o “modelos de trabajo decente”, reflejo de la diversidad de tradiciones históricas, nivel y distribución de recursos, estructura económica y social, fase de desarrollo y de otras circunstancias específicas de los diferentes países o regiones. Las 4 dimensiones señaladas anteriormente se desarrollarán de acuerdo a los modelos, ya que marcan el grado en el cual pueden irse incorporando.

Cuadro 2. Modelos de trabajo decente

Modelos	Características
1. Clásico	<ul style="list-style-type: none"> Alta proporción de la fuerza de trabajo en empleos asalariados (75-90%). Mayoría de empleo en los sectores de servicios (60-80%) e industrial (10-20%). Relativamente alta sindicalización (25-50%). Tasas elevadas de gasto público y de gasto social (35-45% 20-30% del PIB, respectivamente).
2. De transición	<ul style="list-style-type: none"> Alta proporción de la fuerza de trabajo en empleos asalariados (70-90%). Mayoría de empleo en industria y servicios (60-80% en conjunto). Relativamente alta sindicalización (30-50%). Tasas relativamente altas de gasto público y de gasto social (30-40% 15-25% del PIB, respectivamente).
3. En desarrollo 3.1 Semi-industrializado 3.2 Menos desarrollado	<ul style="list-style-type: none"> Alta proporción de trabajo atípico (30-50% en semi-industrializados y 70-90% en los menos desarrollados). Elevada presencia de empleo agrícola (20-40% y 40-70% en las respectivas sub-categorías). Baja sindicación (5-15%). Tasas reducidas de gasto público y social (20-30% y 5-10% respectivamente por los semi-industrializados; 10-25% y 2-5% para los menos desarrollados).

Fuente: Elaboración propia a partir de Ghai, 2006.

Derivado de lo anterior, la agenda que se realice de trabajo decente será en términos de principios y marco legal internacional los

mismos y tendrá variantes de acuerdo a su situación económica y del desarrollo de los distintos países y regiones.

En resumen, es necesario construir un marco económico, político y legal más satisfactorio en aras de la globalización en la cual se está inserto, donde se desarrollen oportunidades de un empleo digno, ingreso suficiente, un trabajo del cual pueda desprenderse y convertirse en realidad las aspiraciones de los trabajadores, donde se respeten los derechos y se de vigencia y seguimiento a la seguridad en el trabajo y el diálogo; la Organización Internacional del Trabajo le da el nombre de Trabajo Decente, el cual puede ofrecer metas alcanzables.

4. Visión de los trabajadores y empleadores acerca del Trabajo Decente

Rodgers (2002) hace referencia a que el trabajo es la esfera donde “confluyen los objetivos económicos y sociales de las personas”, pero al mismo tiempo el trabajo va a significar “producción e ingresos”; en otro sentido también abarcará identidad, “integración social” y dignidad personal. El postulado de Amartya Sen (2013) va en esta misma dirección, considerando que el valor del trabajo para los trabajadores “no siempre es muy positivo”, estos consideran al trabajo como algo valioso, pero no cualquier “tipo de trabajo”, será valioso el trabajo donde se cuente con derechos laborales, dándole un peso importante a las “vacaciones”, ya que en estos días pueden expresar su libertad y su “verdadero ser”.

Las personas consideran que su trabajo es valioso cuando este les permite ganarse la vida sin tener que depender de la buena voluntad de los demás. El trabajo confiere a las personas la autonomía y la ciudadanía económica que protege su dignidad humana (Margalit, Op. Cit.: 194)

Es por este motivo que la meta del Trabajo decente debe expresarse bajo la mirada de las personas comunes, de los trabajadores, ya que se trata de su trabajo, de las condiciones de este, pero sobretodo se trata de sus perspectivas a futuro relacionadas con su ser y el de su familia, donde debe existir un equilibrio. “Se trata de igualdad de género, igualdad de reconocimientos, y de posibilitar a las mujeres que escojan y que tomen el control de sus vidas. Se trata de poder expresarse y de ser escuchado en el trabajo y en la comunidad. Para muchos, es la principal vía de escape de la pobreza. Para muchos más, se trata de poder realizar aspiraciones personales de su vida cotidiana, y de solidaridad con otros. Y en todas partes, para todas las personas se trata de la dignidad humana” (Rodgers, Op. Cit.: 14).

La visión que se tiene de parte de los trabajadores es desde un punto de vista más holístico, y sin que, con esta aseveración, se olvide que buscan indudablemente se lleve a la práctica todo lo estipulado en la legislación nacional e internacional.

Por otro lado, la OIT no oculta la “funcionalidad sistémica” de esta propuesta, y en la Memoria del 2001, que se titula *Reducir el déficit de trabajo decente* se sostiene que:

Los objetivos del trabajo decente forman parte de una estrategia óptima para lograr la competitividad empresarial”... Esta es la idea defendida también pro Rodgers (2002: 10) cuando afirma que “el trabajo decente ofrece un marco que puede capturar tanto las metas sociales como las económicas del desarrollo”. No se trata de una propuesta nacida para alimentar el tradicional conflicto entre trabajo y capital, sino para iluminar un objetivo que puede ser igualmente atractivo para ambos (OIT, 2001).

En este sentido, la Organización Internacional de Empleadores (OIE), no se complica con la definición de trabajo decente y la asume considerando expresamente la Memoria de 1999, donde los 4 objetivos estratégicos no definen el concepto de trabajo decente sino “el modo en que la OIT puede promover la finalidad fundamental de un trabajo decente”. La posición que la OIE tiene quedará asentada, de acuerdo a las características que conformarán lo que para ellos es trabajo decente:

- Exige, en primer lugar, la creación de oportunidades de empleo.
- No entraña la existencia de unas normas universales aplicables a todos los trabajadores y empleos de todo el mundo. Se trata de un concepto relativo, un objeto dinámico y una meta que ha de alcanzarse en el marco de la capacidad y los objetivos de desarrollo de cada país. No significa que todo trabajador que realice un trabajo comparable ha de recibir el mismo salario y disfrutar de las mismas condiciones de trabajo en cualquier lugar.
- No significa la aplicación de la totalidad de las normas internacionales del trabajo en todos los países.
- Está condicionado a que un país cuente con una capacidad y un nivel de desarrollo económico sostenible adecuados, que son los requisitos previos para mitigar las condiciones económicas y sociales insatisfactorias (Zubero, et. al.: 2013: 88-89).

Según las características aceptadas por los empleadores, se observa que encuentran excusas para llevar a cabo activamente las dimensiones esenciales, por ejemplo, al decir que el trabajador no puede recibir el mismo salario y derechos, ya que dependerá de un lugar a otro, de acuerdo a los modelos de Ghai, la solución para ellos es construir sus empresas en los países menos desarrollados; otro ejemplo, es que se podrá asumir la responsabilidad de la aplicación de las normas internacionales dependiendo de cada país, y en este punto se debe recordar que desde el Derecho Internacional

Público, si un Estado no ha firmado y ratificado los convenios internacionales de la OIT (en este caso), entonces no está obligado a cumplir con dicha normatividad, por lo tanto es un excelente lugar para edificar empresas.

En resumen, la posición de la OIE respecto al concepto de trabajo decente es:

El trabajo decente es un programa social deseable, que debería contribuir a elevar el nivel de vida y a mitigar la pobreza. El programa solo puede llevarse a cabo si resulta sostenible desde un punto de vista económico y se enfrenta a los motivos de la pobreza. En consecuencia, deben existir otras políticas económicas que logren el crecimiento, así como la creación de riqueza y, al promover el trabajo decente, es preciso poner el acento en los resultados económicos (OIE, 2002).

En esta definición se reduce el esfuerzo de la OIT y su propuesta de trabajo decente, que es un “proyecto de reconstrucción social mundial” (*Ibidem*), a un “programa social deseable” (OIE, 2002), sometido a lograr “resultados económicos”.

Si se toma en cuenta que la OIT es el único organismo de la ONU que se maneja de forma tripartita (Gobiernos, empleadores y trabajadores), se puede concluir que las posibilidades de implementar el Trabajo decente son nulas, de acuerdo a la posición de los empleadores, ya que se necesita total coordinación para su implementación.

Si se habla de gobiernos, es indispensable que para hacer realidad el Trabajo decente, se deben elaborar políticas públicas y legislación con visiones diferentes, donde no solo se limiten a nombrar el concepto, sino que englobe lo que en realidad significa a fondo. Dentro de los niveles, el Trabajo decente debe conquistar a nivel nacional, ya que es ahí donde los gobiernos tienen la decisión, y donde se puede considerar al trabajo decente no solo como una

meta, sino como prioridad. Y una parte importante para alcanzarlo es con la obtención de información fehaciente acerca de la situación actual; para esto la medición es esencial, por medio de indicadores, al respecto existe toda una discusión de cuáles son los indicadores que deben utilizarse y que se desprendan de las 4 dimensiones principales del trabajo decente; discusión que se abordará en el siguiente apartado.

5. Propuestas de Indicadores de Trabajo Decente

La OIT no defiende la idea de que existan indicadores diferentes para cada caso específico, ya que pugna por esa idea totalizadora, por lo que la reducción del trabajo decente que se ha hecho, está fuera de sus objetivos. Sin embargo, las diferentes propuestas de indicadores que se han desarrollado pretenden incluir al máximo las 4 dimensiones que se plantean. Los investigadores recalcan sobre la dificultad de encontrar datos comparables en la realidad, ya que cada país tiene definiciones e información, que dependerán de sus características históricas, políticas, sociales y económicas particulares.

Al intentar crear un Índice de Trabajo decente, se debe considerar que se tiene un piso, que se traduce como el límite inferior, pero no se tiene el techo; por lo tanto, en ese límite se incluyen derechos, principios, valores y posibilidades. Se constituye así un objetivo, una meta que evoluciona junto con las posibilidades de los estados (progreso económico y social).

5.1 Propuesta de Índice por Bonnet, Figueiredo y Standing

Uno de los principales modelos es el creado por Florence Bonnet, José Figueiredo y Guy Standing, propusieron por primera vez un índice de trabajo decente en 1999, al momento de instituir el Programa sobre Seguridad Socioeconómica de la Organización Internacional del Trabajo. Este modelo se basa en la necesidad de

una seguridad básica, ya sea en la sociedad, en el trabajo y en el propio trabajador.

Por lo tanto, se manejan 7 seguridades, dándole mayor énfasis a la de ingresos y de representación. Los autores comentan al respecto que “sin una garantía de ingresos razonable, las personas carecen de libertad real para tomar decisiones racionales y conducirse responsablemente en sociedad. Sin representación colectiva e individual, no pueden hacer oír su voz, las personas vulnerables no saldrán de su estado” (Bonnet, et al.: 2003, 233).

En la idea de seguridad socioeconómica referente al trabajo, que analiza Guy Standing, se encuentran las 7 clases de seguridad: 1.- Seguridad del mercado de trabajo (oportunidades suficientes de trabajo fundadas en altos niveles de empleo). 2.- Seguridad del empleo (protección contra el despido arbitrario y estabilidad en el mismo). 3.- Seguridad profesional (el respeto a los niveles de la profesión). 4.- Seguridad en el trabajo (protección contra los accidentes y enfermedades de trabajo, límites a la jornada laboral, sustentado en normas). 5.- Seguridad de formación profesional (la posibilidad de adquirir y renovar la capacitación profesional por medio del aprendizaje). 6.- Seguridad de ingresos (protección contra la pérdida de ingresos mediante la fijación de salarios mínimos, seguridad social integral, etcétera). 7.- Seguridad de representación (protección de la representación colectiva en el mercado de trabajo sustentada en sindicatos de trabajadores y asociaciones de empleadores de carácter independiente) (Bonnet. et al.: 2003, 235).

Estas seguridades que forman parte del modelo de medición, se desenvuelven y se pueden aplicar en 3 niveles con características propias pero que se encuentran relacionados:

- 1) Nivel macro o nacional (en el plano de la sociedad en su conjunto).
- 2) Nivel meso (en el plano de los centros de trabajo).

- 3) Nivel micro (en el plano de la persona que trabaja) (Bonnet, et al.: 2003, 233).

Dentro de cada uno de estos niveles se encuentran 3 tipos de indicadores:

- a) Indicadores de insumos: Son instrumentos y normas nacionales e internacionales adoptadas para la protección de los trabajadores.
- b) Indicadores de procesos: Son los mecanismos o recursos mediante los cuales se ponen en práctica los instrumentos y las normas, por ejemplo: el gasto público, los servicios de inspección de trabajo.
- c) Indicadores de resultados: eficacia tanto de los instrumentos y normas como de los mecanismos y recursos a la hora de proteger a los trabajadores, cuyo propósito es averiguar si los insumos y los procesos son eficaces para asegurar la protección de los trabajadores (Zubero, Op. Cit.: 63).

**Cuadro 3. Indicadores dentro de los niveles de análisis
Macro, Meso y Micro**

Índices	Indicadores de insumos	Indicadores de procesos	Indicadores de resultados
7 índices de seguridad económica	Instrumentos y normas adoptadas para la protección de los trabajadores.	Mecanismos o recursos mediante los cuales se pone en práctica las normas.	Eficacia de los instrumentos y normas, así como de los mecanismos para protección de los trabajadores.

Fuente: elaboración propia con conceptos de Bonnet, Figueiredo y Standing.

La medición del grado en que se da vigencia al trabajo decente, se obtiene en todos los niveles (macro, meso y micro), cruzando la

información de los 7 indicadores de seguridad económica y los 3 tipos de indicadores.

En el nivel macro el objetivo principal se caracteriza por el grado en el que el gobierno y la constitución están comprometidos a promover y dar vigencia al trabajo decente; es un ámbito más internacional, ya que se deben tomar en cuenta los tratados y convenios internacionales, a la par de que los gobiernos firmen y ratifiquen dichos tratados.

El nivel meso se refiere a los centros e instituciones de trabajo, y al nivel de responsabilidad que tienen respecto a la protección de los derechos laborales, que ofrezcan la seguridad necesaria al trabajador.

En esencia, definimos un centro de trabajo decente como aquel en el que la seguridad del trabajador es relativamente buena, sin menoscabo de la eficiencia dinámica de la empresa u organización. Partimos de la idea de que un centro de trabajo decente es el que impulsa la seguridad de formación profesional de sus trabajadores. Se han seleccionado tres indicadores de insumos: si la empresa proporciona o no formación inicial al personal recién contratado; si proporciona o no formación complementaria para mejorar el desempeño en el puesto de trabajo o reasignar a los trabajadores a otros puestos de calificaciones semejantes, y si da o no readiestramiento para la promoción profesional y el ascenso de los trabajadores. Los indicadores de procesos se centran en el tipo de formación proporcionada (Bonnet, et al.: 2003, 252-258).

En el plano micro (del trabajador) lo importante es que las personas tengan buenas posibilidades de trabajar, pero además cuenten con

niveles suficientes de una seguridad socioeconómica. En palabras de los autores, si una persona tiene buena seguridad de ingresos, de información, de seguridad profesional, de representación, seguridad en el trabajo, se acercará a obtener un trabajo decente.

La medición del nivel micro se basa en los índices de las 6 formas de seguridad y cada uno de estos se divide en indicadores subjetivos y objetivos:

- Índice de seguridad del empleo, el indicador subjetivo es el grado de confianza de la persona en que mantendrá el que ahora es su trabajo principal. Los indicadores objetivos valoran el tipo de contrato y el tamaño del establecimiento en el que trabaja.
- Índice de seguridad profesional, el indicador subjetivo es si la persona espera ocupar un puesto de trabajo bueno en un plazo de un año. Los indicadores objetivos son si han subido o no sus ingresos del trabajo en los últimos cinco años; si han aumentado o no sus responsabilidades laborales y si ha mejorado o no su situación o categoría profesional.
- Índice de seguridad en el trabajo, el indicador subjetivo es que la persona sienta o no que las condiciones de seguridad e higiene de su trabajo son buenas. Los indicadores objetivos son si en el centro de trabajo existe o no un departamento o comité de seguridad, y si la persona ha trabajado o no con máquinas o productos químicos peligrosos.
- Índice de seguridad de formación, el indicador subjetivo es «parcialmente objetivo», esto es, si la persona emplea o no las calificaciones y aptitudes que posee. El indicador objetivo es si ha recibido o no formación profesional reglada.
- Índice de seguridad de representación, el indicador subjetivo es si la persona cree que las organizaciones existentes representan sus intereses en la esfera del trabajo.

Los indicadores objetivos son si pertenece o no a un sindicato; si funciona o no un sindicato en su centro de trabajo, y si hay o no otro órgano que represente los intereses de los trabajadores.

- Índice de seguridad de ingresos el indicador subjetivo es si la persona se considera o no «en buena situación económica» en comparación con otras que viven y trabajan en la misma zona. Los indicadores objetivos valoran la suficiencia de los ingresos, la estabilidad de éstos, y si la persona tiene o no acceso a prestaciones y derechos que complementen los ingresos o los sustituyan (Bonnet, et al.: 2003, 259-260).

El índice a nivel micro ofrece un análisis a nivel trabajador, se basa en lo que el trabajador piensa y siente acerca de sus condiciones de trabajo, de su trayectoria laboral; esta forma de medición es sumamente específica, pero ayuda a tener una perspectiva más centrada de lo que sucede en el aspecto laboral a nivel nacional e internacional, ya que no es suficiente con tener números y cifras, si no se conoce lo que el mismo trabajador atraviesa; “un índice compuesto de esta clase será un instrumento de disciplina analítica, que obligará al observador a hacer explícito y transparente lo que de otro modo sería demasiado vago para ser significativo” (Bonnet, et al.: 2003, 233).

5.2 Propuesta de Índice por: Anker, Chernyshev, Egger y Ritter

El trabajo de Richard Anker, es uno de los principales estudios respecto a la elaboración de un índice de trabajo decente; este muestra la identificación de un conjunto de indicadores, que permiten analizar cuantitativamente, en este se relacionan el concepto de trabajo decente, pobreza y desempeño económico. Dentro de los objetivos principales de su trabajo, se encuentra el traducir el trabajo decente en términos fáciles de comprender para cualquier persona y el proponer otros indicadores que puedan mejorar la medición del trabajo decente.

Anker observa que el concepto de trabajo decente cuanta con 6 facetas principales:

- Oportunidades de trabajo. - se refiere a la necesidad de que todas las personas que deseen trabajar encuentren empleo.
- Trabajo en condiciones de libertad. - se basa en el principio de que se debe escoger libremente el trabajo; al mismo tiempo se basa en que los trabajadores deben tener la libertad de afiliarse o no a sindicatos.
- Trabajo productivo. - es esencial para que los trabajadores y sus familias tengan medios de subsistencia.
- Equidad en el trabajo. - los trabajadores merecen un trato justo, equitativo y con oportunidades profesional. No debe existir discriminación en el trabajo de cualquier índole, como, por ejemplo, de contratación y de equilibrar la vida laboral con la familiar.
- Seguridad laboral. Se define como la necesidad de salvaguardar la salud, las pensiones, los medios de vida y de adecuar la protección financiera en caso de accidente.
- Dignidad laboral. - trata del respeto que se le debe dar a los trabajadores, en un ambiente donde puedan expresar sus preocupaciones y defender sus intereses (Anker, 2003,166).

De estas 6 facetas principales se derivan once categorías o indicadores de medición:

1. Oportunidades de empleo
2. Trabajo inadmisibles
3. Remuneración suficiente y trabajo productivo
4. Jornada laboral decente
5. Estabilidad y seguridad del empleo
6. Conciliación del trabajo con la vida familiar
7. Trato justo en el trabajo
8. Seguridad en el trabajo (trabajo seguro)

9. Protección social

10. Diálogo social y relaciones laborales

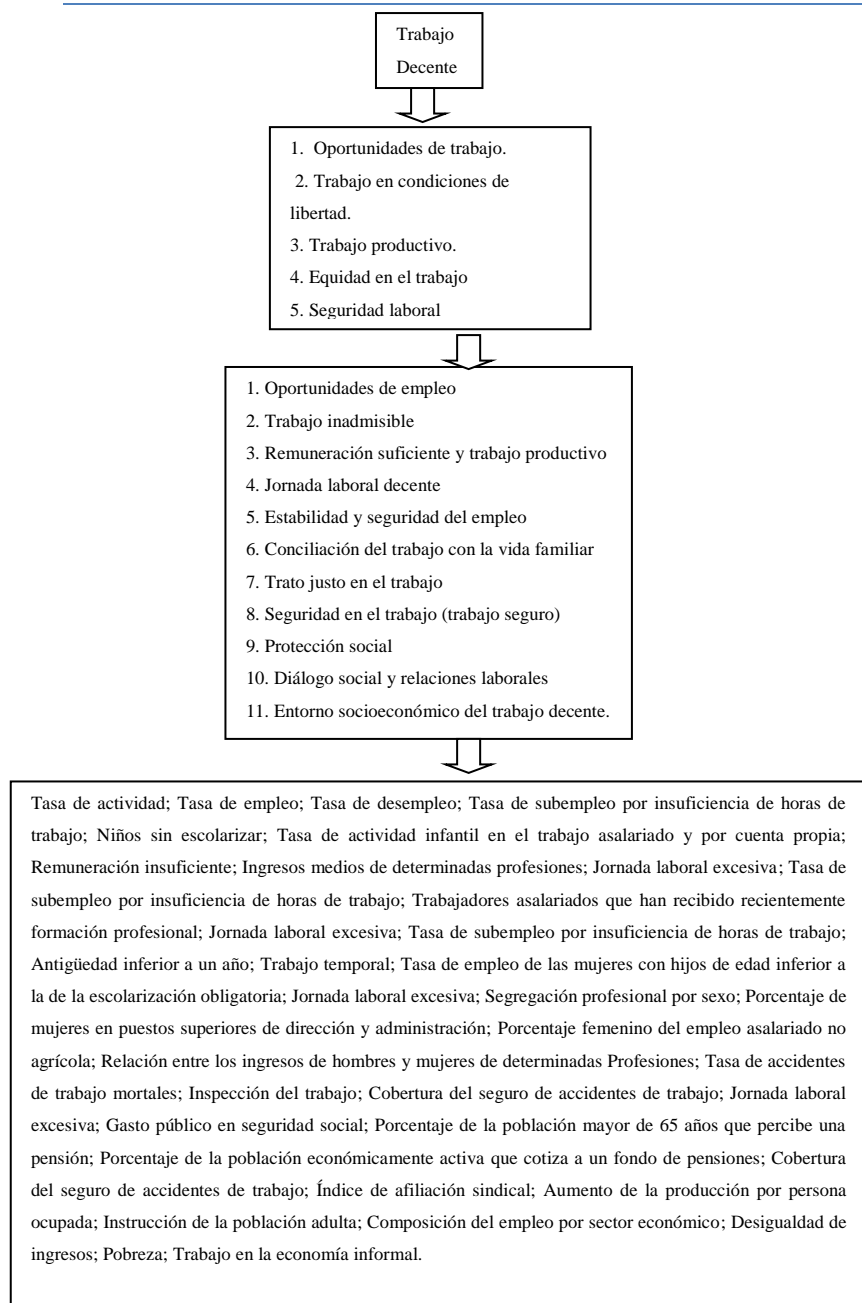
11. Entorno socioeconómico del trabajo decente (Anker, 2003:166).

De las once categorías de medición se desprenden los 30 indicadores para medir cuantitativamente el trabajo decente:

- **Oportunidades de empleo:** Tasa de actividad; tasa de empleo (relación empleo-población); tasa de desempleo; tasa de desempleo juvenil; tasa de subempleo por insuficiencia de horas de trabajo; porcentaje de empleo asalariado dentro del empleo no agrícola.
- **Trabajo inadmisibile:** Niños sin escolarizar, según su situación en el empleo (porcentajes por edad); tasa de actividad infantil en el trabajo asalariado y por cuenta propia (porcentajes por edad).
- **Remuneración suficiente y trabajo productivo:** Remuneración insuficiente; Ingresos medios de determinadas profesiones; jornada laboral excesiva; tasa de subempleo por insuficiencia de horas de trabajo; trabajadores asalariados que han recibido recientemente formación profesional.
- **Jornada laboral decente:** Jornada laboral excesiva; tasa de subempleo por insuficiencia de horas de trabajo.
- **Estabilidad y seguridad en el empleo:** Antigüedad inferior a un año; trabajo temporal.
- **Conciliar de modo equilibrado el trabajo y la vida material:** Tasa de empleo de las mujeres con hijos de edad inferior a la de la escolarización obligatoria (relación con la tasa de empleo de todas las mujeres de 20 a 49 años de edad); jornada laboral excesiva.
- **Trato justo en el trabajo:** Segregación profesional por sexo; porcentaje de mujeres en puestos superiores de dirección y administración; porcentaje femenino del empleo asalariado no agrícola; relación entre los ingresos

de hombres y mujeres de determinadas profesiones; porcentajes o diferencias entre hombres y mujeres en los demás indicadores propuestos.

- **Seguridad en el trabajo:** Tasa de accidentes de trabajo mortales (por cada 100.000 asalariados); inspección del trabajo (inspectores por cada 100.000 asalariados y por cada 100.000 asalariados asegurados); cobertura del seguro de accidentes de trabajo; jornada laboral excesiva.
- **Protección social:** Gasto público en seguridad social; gasto público en ayudas monetarias a las personas necesitadas; beneficiarios de ayudas monetarias; porcentaje de la población mayor de 65 años que percibe una pensión; porcentaje de la población económicamente activa que cotiza a un fondo de pensiones; pensión mensual media; cobertura del seguro de accidentes de trabajo.
- **Dialogo social y relaciones laborales:** Índice de afiliación sindical; índice de cobertura de la negociación colectiva salarial; huelgas y cierres patronales.
- **Entorno socioeconómico del trabajo decente:** Producción por persona ocupada; aumento de la producción por persona ocupada; inflación (precios al consumo); instrucción de la población adulta; composición del empleo por sector económico (agricultura, industria y servicios); desigualdad de ingresos; pobreza (porcentajes de la población que subsisten con menos de 1 y 2 dólares estadounidenses al día); trabajo en la economía informal.



Fuente: elaboración propia con datos de Anker, et al. (2003).

- 1) La propuesta de indicadores de Anker, como se mencionó en líneas anteriores, es un esfuerzo por conocer en qué medida existe trabajo decente o precarización laboral, a nivel internacional y nacional; sin embargo, la categoría de conciliación del trabajo con la vida laboral, es un indicador esencial que no maneja del todo Standing. (Bonnet, et al.: 2003, 238).

6. Consideraciones finales

A manera de conclusión, se puede señalar que incluso después de establecer un índice de trabajo decente, se debe tener en cuenta su carácter no definitivo. Es decir, desde la visión de Anker (2003) hay 2 puntos a considerar, el primero es la mejora constante de las mediciones y el segundo el que cada país o centro de trabajo necesitarán otros indicadores para atender necesidades concretas.

La idea es dar un paso adelante y no quedarse con la sola descripción del concepto de trabajo decente, se debe profundizar y analizar cómo se desenvuelven sus diferentes facetas, cada una por sí solas y en conjunto. Se deben elaborar tácticas para utilizar el índice del Trabajo decente en nuevas investigaciones, como asesoramiento en el quehacer de las políticas laborales, así como en la comunicación entre gobierno y trabajadores, para el establecimiento de “metas realistas”.

Fuentes de Información

- Anker, R.; Chernysev, I.; Egger, P.; Mehran, F., y Ritter, J. (2003) “La medición del trabajo decente con indicadores estadísticos”, en *Revista internacional del Trabajo*, vol.122, nº 2.
- Bonnet, F.; Standing, G. et. al. (2003) “Una familia de índices de trabajo decente”. *Revista Internacional del Trabajo*. OIT. Volumen 122, numero 2. Ginebra.
- Ghai, D. (2003) “Trabajo Decente. Conceptos e indicadores”. En *Revista Internacional del Trabajo*. Vol.122, n.2.
- ----- (2006). *Decent work: Objectives and Strategies*, *Internacional Labour Office*. Geneva.
- ILO (2002) *Globalización y Trabajo Decente en las Américas*. XV reunión regional americana. Ed. OIT. Lima, Perú.
- Margalit, A. (1997) *La sociedad decente*. Paidós. Barcelona.
- Martínez V. (2013) “Reflexiones sobre la dignidad humana en la actualidad”. En *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, nueva serie, año XLVI, núm. 136, UNAM. enero-abril
- Marx Carlos y F. Engels (1980) “Obras Escogidas, Tomo III”, Progreso, Moscú.
- OIE (2002) *Trabajo decente. Como llevarlo a la práctica: el punto de vista de los empleadores*. Organización internacional de empleadores.
- OIT (1981) *Convenio sobre los trabajadores con responsabilidades familiares*. Ginebra.
- OIT (2001) *Reducir el déficit de trabajo decente: un desafío global*. Memoria del director general de la OIT. Ginebra.

- Pico De la Mirandola (1984) *Giovanni, De la dignidad del hombre*. Editora nacional. España.
- Rodgers, G. (2002) “El trabajo decente como una meta para la economía global”. En *Boletín Cinterfor*. N.153.
- Sen, A. (2000) “Trabajo y derechos”. En *Revista Internacional del Trabajo*. Vol.119, n.2.
- Sen, A., Stiglitz J. y Zubero (2007) *Se busca Trabajo Decente*. Hoac. España.
- Somavia, J. (1999) *Memoria del Director General: Trabajo Decente*. 87ª reunión Conferencia Internacional del Trabajo. OIT. Ginebra.

Recibido: Marzo 2016.

Aceptado: Mayo 2016.

Principales variables para la adopción del comercio electrónico por pymes del sector agroindustrial en México

Daniel Eduardo Sepúlveda Robles ¹

Daniel Sepúlveda Jiménez ²

Orsohe Ramírez Abarca ³

Resumen

En este trabajo se proponen las principales variables que influyen para que las pequeñas y medianas empresas del sector agroindustrial mexicano puedan adoptar el comercio electrónico, estas variables están agrupadas en siete variables latentes, que a su vez cuentan con sus respectivas variables manifiestas, las variables latentes que se proponen son: Factores organizacionales, características técnicas, comunicación, factores ambientales, factores psicológicos y culturales, apoyo gubernamental y adopción del comercio electrónico. Para obtener información de las variables

¹ Centro de Investigación en Economía y Matemáticas aplicadas de la UACH (Colaborador), hbk2d@yahoo.com.mx;

² Área de Matemáticas de Preparatoria Agrícola y Centro de Investigación en Economía y Matemáticas aplicadas de la UACH, sepjim700@yahoo.com.mx; (Autor para correspondencia).

³ Universidad Autónoma del Estado de México, Centro Universitario UAEM Texcoco, orsohe@yahoo.com.

analizadas, se aplicó un cuestionario en línea a una muestra representativa de las empresas del sector antes mencionado, dicho cuestionario utilizó la escala de Likert de cinco puntos. Los resultados obtenidos se muestran en forma de gráfica.

Palabras clave: PyME's, Comercio Electrónico, Agroindustrias, TIC's.

Clasificación JEL: C8, D21

Principal variables for adopting e-commerce by small firms for agricultural sector in Mexico

Abstract

In this paper are proposed the main variables that influence small and medium enterprises in the Mexican agroindustrial sector to adopt e-commerce, these variables are grouped into seven latent variables, which in turn have their respective manifest variables, the latent variables proposed are: Organizational factors, Technical data, Communication, Environmental factors, Psychological and cultural factors, Government support and Adoption of electronic commerce. For information on the variables analyzed, an online questionnaire was applied to a representative sample of companies in the aforementioned sectors, the questionnaire used a Likert scale of five points. The results are shown in graph form.

Key words: SMEs, e-commerce, agribusiness, ICT.

JEL Classification: C8, D21

Las actividades del sector primario, siempre han sido de gran importancia para la economía de México, estas han ayudado como impulso al crecimiento y desarrollo de la industria nacional, al ser de las principales fuentes generadoras de empleos; actualmente dos quintas partes de la población económicamente activa (PEA) laboran en actividades relacionadas con este sector, no obstante esta importancia económica, la productividad que presenta es reducida en términos de su aportación al Producto Interno Bruto (PIB), con tan sólo el 11 por ciento, parte de estos problemas son las transformaciones que ha sufrido dicho sector a través del tiempo, donde destaca principalmente el haber pasado de un esquema de intervención estatal protegido de la competencia externa, hacia el de la liberalización del mercado; esto, hace a la innovación y la tecnología necesarias para asegurar una mejor sostenibilidad a largo plazo, ya que es importante modernizar al sector en cuestiones de tecnología, estándares de calidad, sanidad alimentaria, tipos de comercialización, entre otros; por lo que es muy importante incrementar el interés de las empresas agroindustriales mexicanas, al mostrarles la importancia sobre los beneficios que conlleva un incremento en la competitividad.

La agroindustria es uno de los sectores que genera más oportunidades en México, dando empleo a más de seis millones de personas, los datos del Banco Mundial, muestran que las actividades agrícolas (proceso de siembra y cosecha) conforman el 12 por ciento del PIB en América Latina; pero cuando se incluyen las agroindustrias (transformación industrial de los productos agrícolas) el promedio se eleva al 21 por ciento, el desarrollo de una agroindustria mexicana competitiva es importante para generar oportunidades de empleo e ingresos, ya que se mejora la calidad de los productos agrícolas y su demanda. La agroindustria tiene potencial para generar empleo en la población rural, no sólo a nivel agrícola, sino también en actividades fuera de la explotación como manipulación, envasado, procesamiento, transporte y

comercialización de productos alimentarios y agrícolas, por lo que dicho sector tiene un impacto significativo en el desarrollo económico y reducción de la pobreza, tanto en las comunidades urbanas como en las rurales, sin embargo, muchos países en desarrollo, entre ellos México, todavía no han aprovechado todas las posibilidades que ofrecen las agroindustrias como motor de desarrollo económico (FAO, 2013).

En México, el PIB agroindustrial lo conforman los subsectores de alimentos, bebidas y tabaco; según datos de la Subsecretaría de Alimentación y Competitividad perteneciente a la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) y del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el valor agregado de la producción de alimentos aportó aproximadamente el 78 por ciento del PIB agroindustrial en el 2012, adicionalmente el PIB agroindustrial generó más de \$459 mil millones de pesos y del año 1993 a 2012, creció a una tasa media anual del 2.2 por ciento. En lo que respecta al PIB agroindustrial por entidad federativa, el Estado de México es el que más aporta con aproximadamente el 19.1 por ciento, seguido por Jalisco con el 11.6 por ciento y el Distrito Federal -hoy Ciudad de México- con el 8.4 por ciento; en contraparte, los estados que menos aportan al PIB agroindustrial son: Baja California Sur, Campeche, Quintana Roo y Colima (SAGARPA, 2013); en este sentido, la agricultura constituye uno de los sectores económicos más diversificados, puesto que abarca a los productos agrícolas individuales, a las organizaciones de productores, a las agencias gubernamentales, a los institutos de investigación, los comerciantes y las corporaciones multinacionales entre otros, un sector productivo depende de la interacción fructífera y equitativa entre los diversos actores y, en este proceso, los flujos de comunicación y de información adquieren una importancia crítica, no obstante, cuando se trabaja con diversos grupos focalizados, es necesario adoptar diferentes enfoques (FIDA, 2001), el contexto socioeconómico, determina la elección del tipo de tecnología a usar

Principales variables para la adopción del comercio electrónico por pymes
en términos de contenido, de medios y formas de comunicación
(IICD, 2006).

Gracias al auge de internet es como surge un nuevo modelo de negocio conocido actualmente como “comercio electrónico” (e-commerce), el cual se entiende como cualquier forma de transacción o intercambio de información comercial basada en la transmisión de datos a través de redes de comunicación como internet, es la principal forma de comercialización que ha explotado el uso de la red de redes, dentro de esta forma de comercio no solo se incluye la compra y venta electrónica de bienes, información o servicios, sino también el uso de la red para actividades anteriores o posteriores a la venta, como la publicidad, la búsqueda de información comercial (productos, proveedores, etc.), la negociación entre comprador y vendedor, la atención al cliente y la cumplimentación de trámites administrativos relacionados con la actividad comercial (SAGARPA, 2011); de aquí que la importancia del comercio electrónico para los diferentes sectores económicos de los países está en crecimiento, por ejemplo; según cifras de eMarketer, durante el 2015 las ventas de comercio electrónico en América Latina aumentaron un 24.2 por ciento para llegar a \$88.3 mil millones, donde Brasil y México fueron los países con mayor desarrollo en e-commerce al alcanzar 31.9 y 17.5 mil millones de dólares en ventas respectivamente durante este mismo año, se estima que el crecimiento del sector continuará alto hasta 2018, donde Latinoamérica registrará ventas por 140.9 mil millones de dólares (eMarketer, 2015), estos datos muestran cómo es que por medio del comercio electrónico tanto empresas como individuos son capaces de superar ciertas barreras licitantes presentes en el comercio tradicional tales como: distancias, obstáculos geográficos, factores políticos, sociales y culturales, posibilitando así el acceso a mercados nacionales e internacionales con costos sustancialmente menores (SAGARPA, 2011).

El ramo turístico es buen ejemplo del aprovechamiento de los beneficios que se obtienen al utilizar el comercio electrónico, ya que en este, el usuario puede planear viajes de vacaciones, negocios o trabajo, con lo que es uno de los sectores que más se ha desarrollado en países como Argentina, Brasil y México (Labastidas, 2011). Se estima que durante los próximos 10 años, la gente sin acceso a internet o que no sepa aprovechar esta herramienta para el comercio, estará desinformada y no podrá operar con los mismos criterios que quienes la utilicen, de hecho, el comercio entre empresas tiene ventajas sobre la empresa-consumidor, pues casi todas tienen computadoras y acceso a la red y los gastos se compensan con los beneficios (Potts, 2011); por esta razón es que en México surgió la Asociación Mexicana de Internet (AMIPCI), la cual se encarga del estudio del uso del comercio electrónico, donde se reportan de forma anual todas las estadísticas referentes al tema, en donde se tiene que las principales ramas de la economía que han usado este modelo de negocio son la energética, la eléctrica, la química, la de bienes y servicios y la turística (SAGARPA, 2011).

El sector agroindustrial no ha permanecido ajeno a este proceso, aunque se ha observado que las empresas del agro mexicano han enfrentado mayores dificultades para incorporarse a esta forma de negocio, debido en parte a que el uso de internet con fines comerciales entre agricultores y ganaderos mexicanos es escaso, además el agro mexicano tiene una serie de problemas estructurales, que han dificultado este proceso de adopción, entre los que destacan: el bajo grado de informatización (implantación o aplicación de medios informáticos para el desarrollo de una actividad o trabajo) y uso de internet; el reducido tamaño de las explotaciones; una población activa con pocos recursos; miedo a adoptar las nuevas tecnologías (miedo al cambio); falta de recursos para la capacitación del personal para adoptar nuevas tecnologías; cambio estructural en el quehacer de la empresa, por lo que una adopción adecuada del comercio electrónico permitirá a países en

desarrollo como México, competir en igualdad de oportunidades en relación a países desarrollados, ya que el comercio electrónico proporciona a las empresas ventajas competitivas que no se tienen en el comercio tradicional, uno de los principales beneficios es la reducción de costos, con lo que los pequeños y medianos empresarios pueden acceder y competir en el mercado mundial (SAGARPA, 2011).

Como puede observarse los sectores agropecuario y agroindustrial son de vital importancia para la economía mexicana, por lo que es importante apoyarlos en la infraestructura tecnológica tanto a nivel maquinaria, técnico, administrativo y de comercialización (SAGARPA, 2013); por lo que en México se deben estimular las inversiones y propiciar medidas que contribuyan a reducir los costos de acceso a internet, para dar paso al desarrollo de una infraestructura de información global; además de que el estado debe ser capaz de propiciar la cultura de estas tecnologías a través de un proceso educativo intenso que llegue a todos los sectores de la población, por cuantos medios posibles estén al alcance.

Por todo lo anterior, resulta conveniente el análisis de las variables que impactan en la adopción del comercio electrónico, así como la elaboración de modelos de adopción del mismo, que sirvan como herramienta de apoyo y guía para que los pequeños y medianos empresarios mexicanos puedan adoptar este tipo de modelo de negocio.

Antecedentes

Es importante mencionar que con el paso de los años diversos grupos de investigación han establecido distintos tipos de modelos para la adopción de una nueva tecnología, que es un elemento central para la adopción del comercio electrónico. Entre estos modelos destacan: la teoría del comportamiento planificado (Schifter y Ajzen, 1985), la cual pretende explicar la conducta de

los individuos sobre la base de la relación creencias-actitud-intención-comportamiento; la teoría de acción razonada de Ajzen y Fishbein (Ajzen y Fishbein, 1980), centrada en la conducta de uso de nuevas tecnologías, en particular al análisis de los factores que afectan a las actitudes e intenciones de los individuos de tal modo que se identifican dos creencias concretas que afectan de forma fundamental a la aceptación de innovaciones informáticas: la utilidad percibida (PU) y la facilidad de uso percibida (PEOU), la primera hace referencia a la medida en que un individuo considera que el uso de un sistema particular mejorará su desempeño en una actividad, mientras que la facilidad percibida de uso se define como la medida en que el posible usuario de una tecnología espera que su utilización no implique esfuerzo; el modelo de aceptación de tecnología (TAM) (Davis, 1989), que postula que el uso de una innovación informática está determinado por la intención de comportamiento, además de que el TAM contempla como determinantes directos de la intención, la actitud hacia la tecnología y su utilidad percibida; y la teoría de la difusión de la innovación de Everett Rogers (1962), el cual es el principal marco teórico sobre el proceso de adopción de una innovación desde el punto de vista del usuario, no obstante se considera un modelo de adopción más que un modelo propiamente de difusión, porque describe la conducta de adopción y el alcance es la decisión de adopción de los adoptadores potenciales, Rogers sugiere que el modelo de adopción individual recorre cinco fases que son: (1) Conocimiento. (2) Convencimiento. (3) Decisión. (4) Implementación y (5) Confirmación.

En lo que respecta a la adopción del comercio electrónico, están el modelo MICA de Burges y Cooper, el cual está compuesto principalmente por tres etapas, que son: Promoción, Provisión y Procesamiento, las cuales se dividen en distintos niveles hasta llegar a un nivel avanzado en el diseño de una página web para transacciones comerciales (Burges y Cooper, 2000); Yamakawa propuso un modelo para la adopción e implementación del comercio electrónico por empresas medianas en el Perú, el cual

Principales variables para la adopción del comercio electrónico por pymes

considera tres tipos o factores principales que influyen en la adopción tecnológica: Beneficios percibidos, Factores de la organización y Factores del entorno; mismos que al ser evaluados dan como resultado a cuatro dimensiones para la implementación del comercio electrónico: volumen, diversidad, amplitud y profundidad (Yamakawa, 2002); Sarkar expuso un modelo para la adopción e implementación del comercio electrónico como un caso de estudio la industria automotriz de Nueva Zelanda, este modelo se compone de cuatro factores principales, que son: factores organizacionales, factores gerenciales, factores ambientales y factores técnicos; que al ser estudiados, explican el grado de implementación de dicho modelo de negocio por parte de las PyME's automotrices (Sarkar, 2009); Guerrero y Rivas plantearon un modelo para las PyME's en México, donde las principales variables para medir el grado de adopción del comercio electrónico son: los factores organizacionales, el cliente, la competencia y los factores culturales (Guerrero y Rivas, 2005); Liew presentó un modelo conceptual con distintos tipos de barreras, que son las que obstaculizan el alcance en la adopción del comercio electrónico para las empresas, estas barreras son: barreras técnicas, barreras financieras, barreras organizacionales, barreras de comportamiento, barreras ambientales y barreras del gobierno (Liew, 2004); por su parte Chong formuló un modelo de influencias y factores para la adopción del comercio electrónico y su difusión en las pequeñas y las medianas empresas, este modelo está compuesto por tres grandes factores que son los internos, a su vez compuestos por variables como organización, innovación y comunicación; y por los factores externos que se componen de variables como la industria y condiciones nacionales (Chong, 2000).

Del análisis de las diferentes propuestas se puede observar que en general son los factores organizacionales y los factores del entorno en los que la mayoría de los autores coinciden; no obstante, hay otros factores que pocos consideran, como son la parte cultural, la parte psicológica y la parte técnica y las condiciones actuales del

país, de aquí que se considera importante hacer un análisis detallado de las diferentes propuestas, para saber o conocer las variables que impactan en la adopción del comercio electrónico para la agroindustria mexicana, la cual es de gran importancia por su aportación al PIB nacional. Por esta razón, en esta investigación se concluyó que los principales factores que deben de ser estudiados son: factores organizacionales, características técnicas, comunicación, factores ambientales, factores psicológicos y culturales, apoyo gubernamental y adopción del comercio electrónico, los cuales son analizados más a detalle en páginas posteriores en este mismo documento.

Metodología

La organización de este trabajo se desarrolla de la siguiente manera: en primera instancia, se analizaron las distintas propuestas acerca del tema, para poder elaborar una propuesta de las variables consideradas más importantes que impactan a la adopción del comercio electrónico por las PyME's agroindustriales. Posteriormente, se definió la población de estudio, la cual consta de las empresas registradas en las fuentes oficiales de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) y la Secretaría de Economía (SE), para obtener la información deseada se desarrolló un cuestionario para aplicar a las empresas, para lo cual se decidió utilizar la escala de Likert de cinco puntos. Una vez definido el cuestionario se aplicó a una muestra representativa de empresas del sector, con la siguiente distribución mostrada en la tabla 1:

Tabla 1. Descripción de la muestra

Estado	Empresas consideradas	Estado	Empresas consideradas
Aguascalientes	1	Morelos	1
Baja California Norte	1	Nayarit	1
Baja California Sur	1	Nuevo León	4
Campeche	1	Oaxaca	2
Chiapas	2	Puebla	1
Chihuahua	5	Querétaro	2
Coahuila	1	Quintana Roo	1
Colima	1	San Luis Potosí	1
Distrito Federal	3	Sinaloa	2
Durango	1	Sonora	2
Estado de México	8	Tabasco	1
Guanajuato	3	Tamaulipas	1
Guerrero	1	Tlaxcala	1
Hidalgo	2	Veracruz	6
Jalisco	5	Yucatán	1
Michoacán	7	Zacatecas	2

Fuente: elaboración propia (2015).

Para la obtención de la información, fue usado el software Rotator para la aplicación de los cuestionarios en línea, una vez recabada la información proporcionada por las empresas, se procedió a la realización del análisis de cada variable propuesta.

Escala de medida

Es un recurso para determinar la magnitud o cantidad de un objeto o un hecho de cualquier clase, es un instrumento para asignar un número que indica cuánto hay de algo, con una sucesión de medidas que permiten organizar datos en orden jerárquico (Guzmán, 2012).

Como se mencionó anteriormente, la escala usada para la obtención de la información a analizar en esta investigación, fue la escala de Likert, la cual es una herramienta útil cuando se desea preguntar

varias cuestiones que comparten las mismas opciones de respuesta, donde los encuestados pueden responder a cada afirmación, al escoger la categoría de respuesta que más represente su opinión; también la escala de Likert por lo general se divide en cinco categorías por cada ítem, las puntuaciones se asignan en conformidad con el significado de la respuesta para la actitud que miden.

Esta escala es utilizada prácticamente por muchos de los estudios de investigación cuando se evalúan actitudes y opiniones, por lo que su aplicación ha tenido un crecimiento muy importante con el paso de los años, y en la actualidad continúa siendo la escala preferida por diversos grupos de investigadores, es por estas razones que se decidió utilizar esta escala para la calificación de los datos en el cuestionario aplicado para la adopción del comercio electrónico.

Variables propuestas

Una vez consultadas las distintas propuestas en la literatura, se llegó a la conclusión, que para el estudio de adopción del comercio electrónico, la clasificación debería hacerse en dos sentidos, el primero es clasificar las principales variables, o como otros autores llaman, factores, en variables latentes, y a sus respectivos indicadores en variables manifiestas, con esto en consideración, la clasificación propuesta es la que se muestra a continuación.

Factores organizacionales

Esta variable latente se refiere a los procesos organizacionales, estrategias y políticas que siguen las empresas para posicionarse en el mercado con el objetivo de conseguir nuevos clientes; está conformada por las siguientes variables manifiestas: beneficios de adquirir el producto y/o servicio, la cual es la frecuencia con que la empresa muestra los beneficios de adquirir alguno de sus productos y/o servicios con el objetivo de conseguir nuevos clientes;

Principales variables para la adopción del comercio electrónico por pymes

descuentos y promociones, que es la frecuencia con que la empresa ofrece descuentos y promociones para conseguir nuevos clientes; forma de hacerse publicidad, la cual son los medios que utiliza la empresa para hacerse publicidad; aceptación de los procesos por el empleado, que mide la disposición de los empleados para aceptar los procesos innovadores en la empresa; y medios para contactar al cliente, que dice los medios que utiliza la empresa para contactar a sus clientes.

Características técnicas

Son todos aquellos aspectos que conforman el estado e identidad de la empresa, se explican por las variables: experiencia en sistemas de seguridad, que es el número de personas con conocimientos en mecanismos y sistemas de seguridad que tiene la empresa; inversión en sistemas de seguridad, la cual es la disposición de la empresa para invertir en la implementación de sistemas de seguridad para ofrecer a los clientes; ventaja percibida de tener sistemas de información, que son las ventajas que considera la empresa se tendrían sobre la competencia si se invierte en sistemas de información; deseo de implementar un sistema de información, que es la ventaja que percibe la empresa con la implementación de sistemas de información para la gestión organizacional.

Comunicación

La comunicación en la empresa consiste en el proceso de emisión y recepción de información de la organización, de manera que se tengan las formas más eficientes para alcanzar los objetivos esperados y proyectar una buena imagen empresarial al público externo, se mide por variables tales como: el contacto con el cliente durante la transacción, que es la frecuencia con que la empresa mantiene el contacto con el cliente durante toda una transacción; por el uso de internet, que son los distintos usos que la organización da a internet; por el uso del equipo para realizar transacciones, que es la frecuencia con que la empresa utiliza sus equipos de cómputo

u otros medios de comunicación para realizar transacciones; por el monto de comunicación, que es el monto promedio anual que gasta la empresa en actualizar sus equipos de comunicación e información; y por la disposición para implementar el comercio electrónico, que es la disposición de la empresa por implementar el comercio electrónico en sus actividades.

Factores ambientales

Son aquellos que pueden tener impacto dentro y fuera de la organización, ya sea de forma directa o indirecta y de forma física o digital, también son los cambios imprevistos (capacidad de adaptarse al cambio) en la industria, estos pueden estudiarse con variables tales como: los beneficios obtenidos de hacer comercio electrónico, que son el beneficio en ventas que le ha dado a la empresa la presencia en la internet; la actualización del sitio web, que mide la frecuencia con que la empresa actualiza su sitio web; y por las alianzas de la empresa, que miden el beneficio que le ha dado a la empresa el contar con alianzas en el mercado.

Factores psicológicos y culturales

Son los distintos factores que influyen en el comportamiento de compra del consumidor hacia una empresa, estos pueden estudiarse por medio de variables como son: el recompensar la fidelidad de los clientes, que son las acciones que realiza la empresa para recompensar la lealtad de sus clientes; la evaluación de la satisfacción de los clientes, que son las herramientas o técnicas que utiliza la empresa para evaluar la satisfacción del cliente; medir la comodidad con el pago mediante depósito bancario, que brinda la disposición de la empresa en que sus clientes hagan pago mediante depósito bancario; la comodidad con el pago con tarjetas bancarias, que mide la disposición de la empresa en que sus clientes hagan pago mediante tarjetas bancarias; y la comodidad con el uso de paypal, que mide la disposición de la empresa en que sus clientes hagan pago mediante paypal.

Principales variables para la adopción del comercio electrónico por pymes

Apoyo gubernamental

El papel del gobierno de brindar la infraestructura nacional y la información necesarias para que la empresa pueda acceder a clientes, socios y/o mercados potenciales, abarca variables tales como: la infraestructura tecnológica de México, que es el grado de aceptación que tiene la empresa con la infraestructura en telecomunicaciones que se tiene en México; la inversión en telecomunicaciones y administración, que es la disposición de la empresa por invertir en telecomunicaciones y administración, si el gobierno le brindara apoyo; y la economía mexicana, que es el grado de percepción de la empresa en que sus productos no se distribuyen bien debido a la situación económica del país.

Adopción del comercio electrónico

Es la manera en cómo la empresa puede hacer distintos tipos de transacciones en la red con el uso de internet como medio de comunicación, se puede estudiar con variables como: la actualización de equipos computacionales, que es la frecuencia con que la empresa actualiza sus equipos de cómputo y de oficina; la actualización de sistemas computacionales, que es la frecuencia con que la empresa actualiza el SW del que dispone; las actividades vía comercio electrónico, que es la frecuencia con que la empresa realiza actividades vía comercio electrónico; la conveniencia por mejorar el comercio electrónico, que es la disposición de la empresa por mejorar sus transacciones vía comercio electrónico; y por la presencia en la web, que son los distintos sitios que utiliza la empresa para anunciarse en la red.

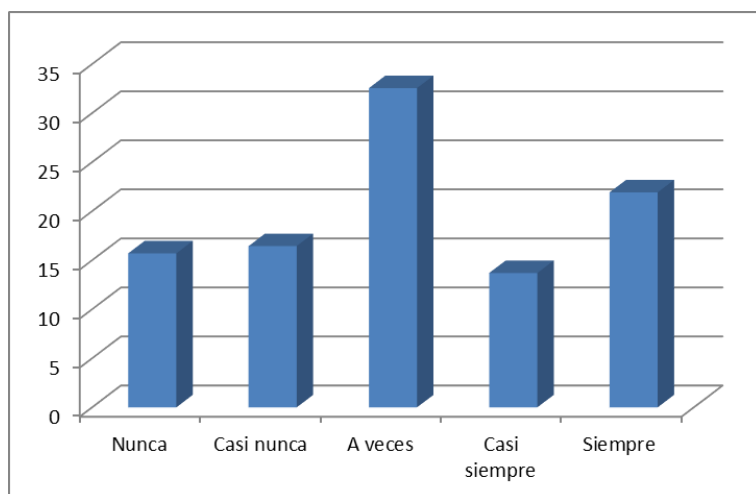
Resultados

Análisis estadístico

En este apartado se muestran los resultados obtenidos, mediante gráficos de barras de todas las variables medidas con la escala de Likert.

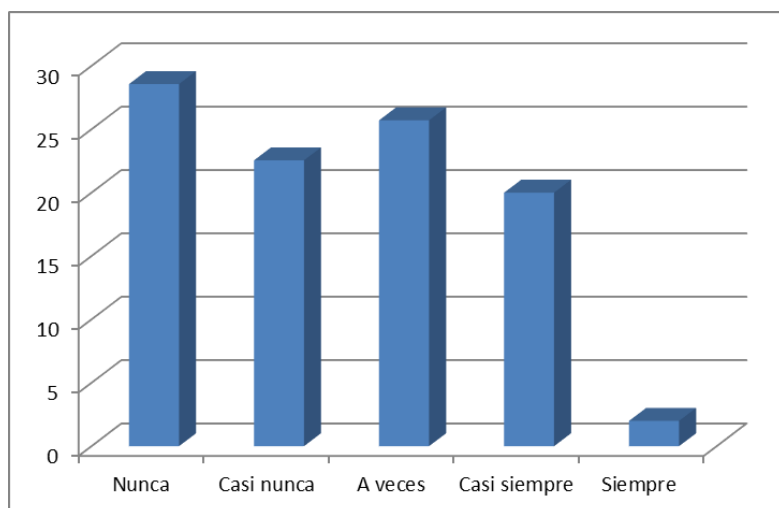
La encuesta consistió de 30 preguntas, las cuales fueron utilizadas para obtener la información necesaria para el desarrollo del modelo de adopción del comercio electrónico, cabe señalar que esta encuesta fue desarrollada y aplicada en línea mediante el uso del programa Rotator Survey (<http://www.rotatorsurveys.com>), el cual es de carácter privado, por lo que hay que pagar licencia para poder usarlo. Una vez realizado el análisis de la información, se revelan los datos obtenidos para los indicadores planteados. A continuación, de la gráfica 1 a la 5, se presentan los resultados obtenidos de las variables manifiestas que miden a la variable latente factores organizacionales:

Gráfica 1. Beneficios de adquirir el producto y/o servicio



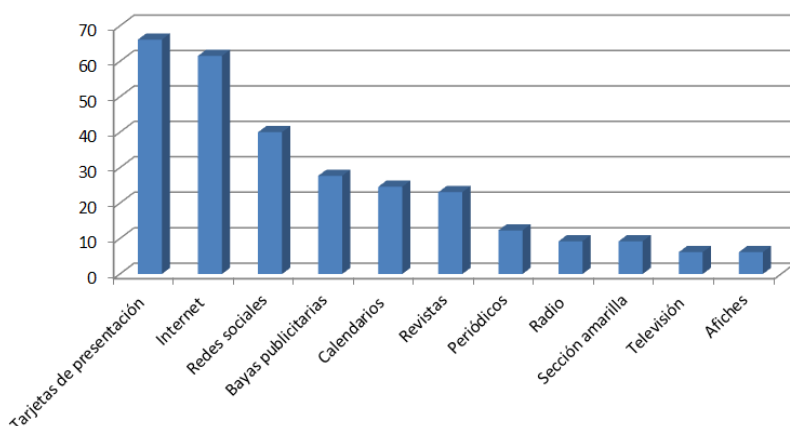
Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Gráfica 2. Descuentos y promociones



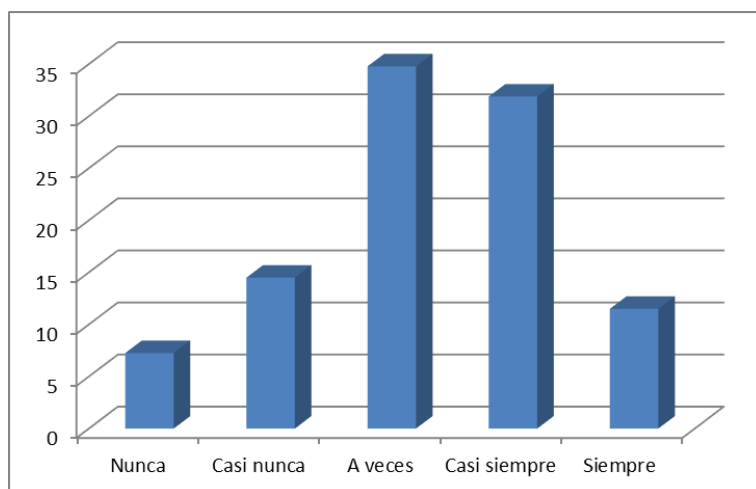
Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Gráfica 3. Medios para hacerse publicidad



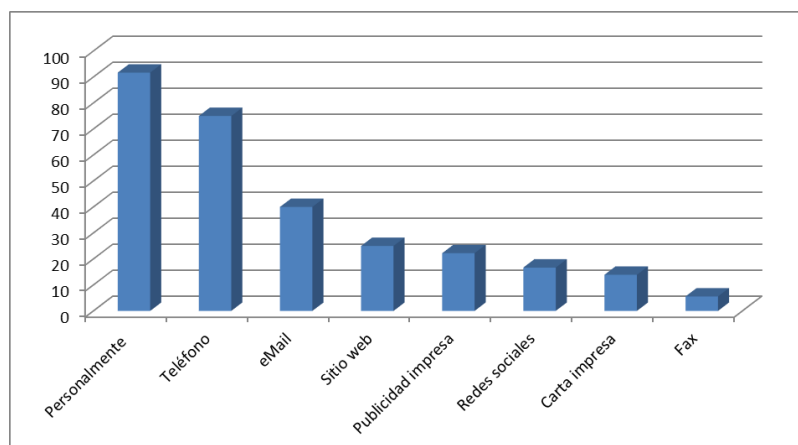
Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Gráfica 4. Aceptación de procesos por los empleados



Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Gráfica 5. Medios para contactar a los clientes



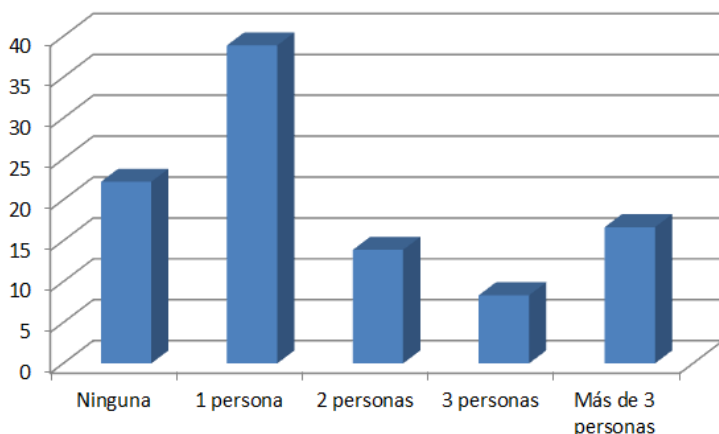
Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Principales variables para la adopción del comercio electrónico por pymes

En la gráfica 1) se puede observar que las empresas aún no han visualizado la importancia para hacerle ver al cliente el por qué adquirir el producto y/o servicio. Del análisis de la gráfica 2) se concluye que la mayoría de empresas no ofrecen promoción o descuento alguno al cliente, esto puede sugerir que o bien sean empresas de reciente creación o muy pequeñas como para poner esto en práctica, o bien que se manejan en un ámbito únicamente local. De la gráfica 3) se observa que las tarjetas de presentación siguen siendo la principal forma de publicidad utilizada, destaca que tanto internet como las redes sociales son la segunda y tercer formas respectivamente de hacerse publicidad. Del gráfico 4) se analiza que por lo general les cuesta algo de trabajo a las empresas reducir la resistencia al cambio por parte de sus empleados, y de la gráfica 5) se advierte que las empresas aún prefieren hacer las cosas de forma personal, antes que usar algún tipo de tecnología de comunicación como estrategia para contactar a los clientes.

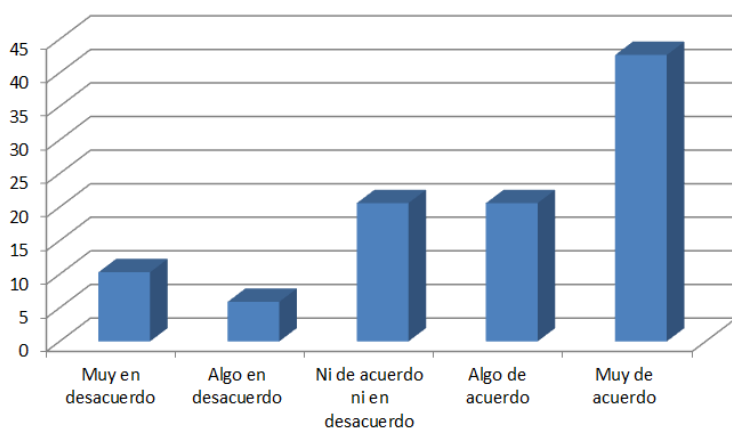
De la gráfica 6 a la 9 se presentan los resultados obtenidos de las variables manifiestas que miden a la variable latente características técnicas:

Gráfica 6. Empleados con conocimientos en sistemas de seguridad



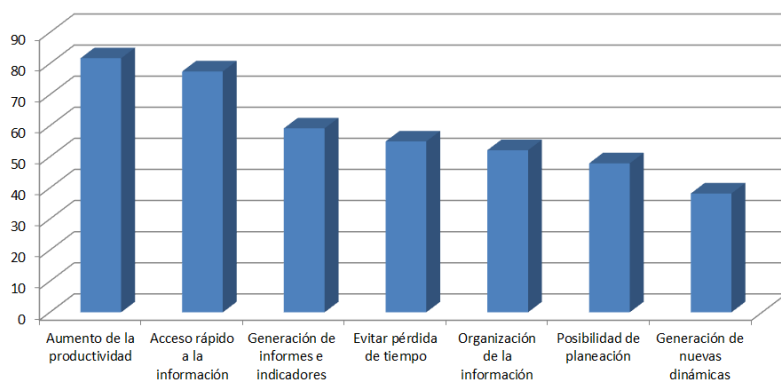
Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Gráfica 7. Inversión en sistemas de seguridad



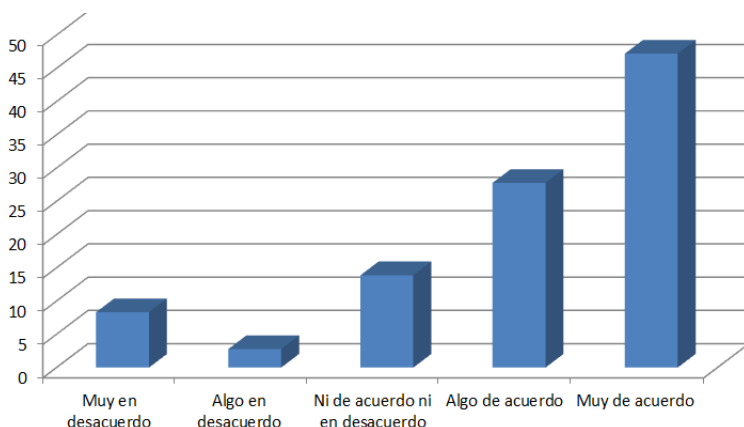
Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Gráfica 8. Ventajas de tener sistemas de información



Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Gráfica 9. Deseo por implementar sistemas de información

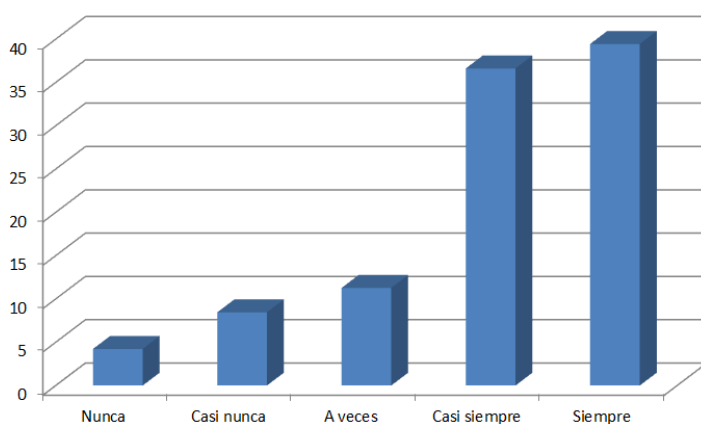


Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Los resultados obtenidos en la gráfica 6) muestran que en general solo hay un empleado que realmente tiene conocimientos sobre sistemas de seguridad. En la gráfica 7) se advierte que en general las empresas tienen la disposición para invertir en sistemas de seguridad, lo que es el poder ofrecer al cliente una mejor manera de poder llevar a cabo las transacciones. En la gráfica 8) se puede apreciar que las principales percepciones que tienen las empresas con respecto a la tecnología en general, son el aumento de la productividad y el acceso de forma rápida a la información. El resultado obtenido en la gráfica 9) muestra, que en general las empresas tienen la mejor de las disposiciones para invertir en la implementación de sistemas computacionales para las gestiones organizacionales.

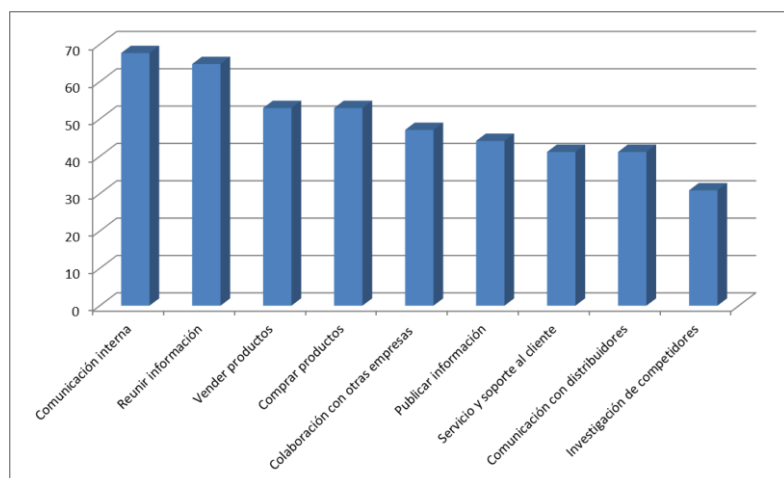
De la gráfica 10 a la 14 se presentan los resultados obtenidos de las variables manifiestas que miden a la variable latente comunicación:

Gráfica 10. Contacto con el cliente durante una transacción



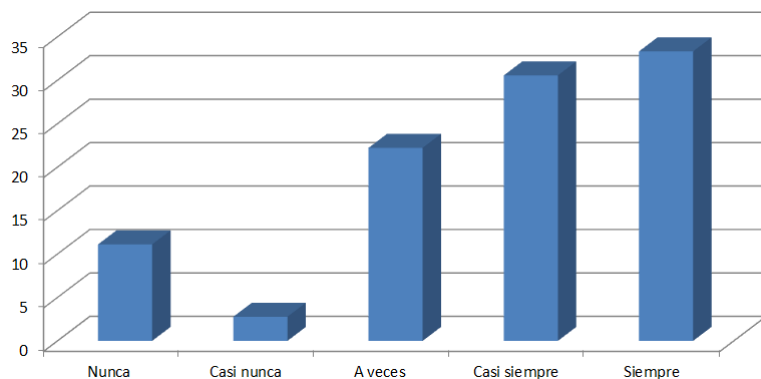
Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Gráfica 11. Usos que se le dan a internet



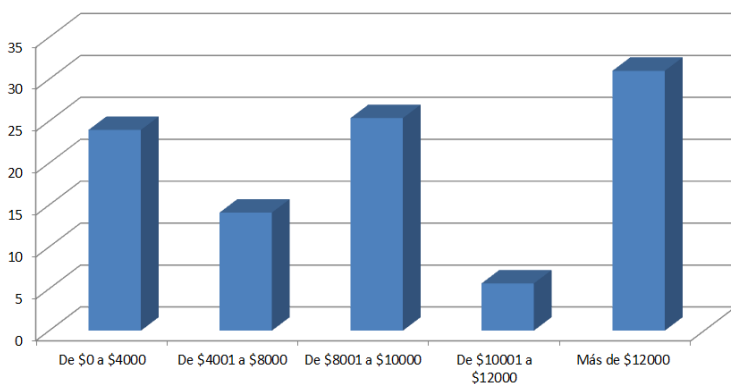
Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Gráfica 12. Uso del equipo computacional para realizar transacciones

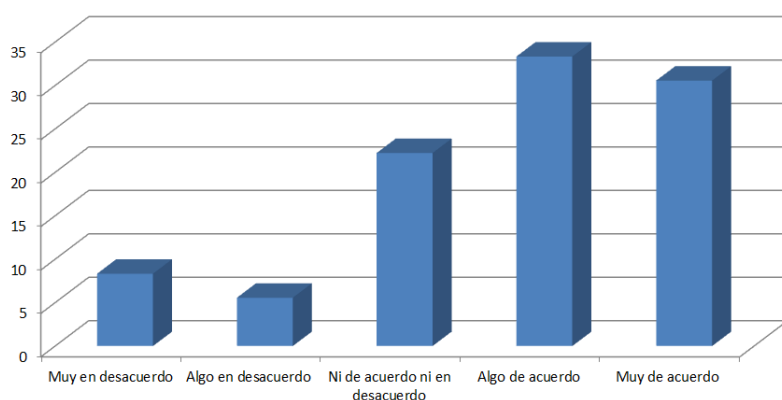


Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Gráfica 13. Monto anual para actualización de equipos de cómputo



Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

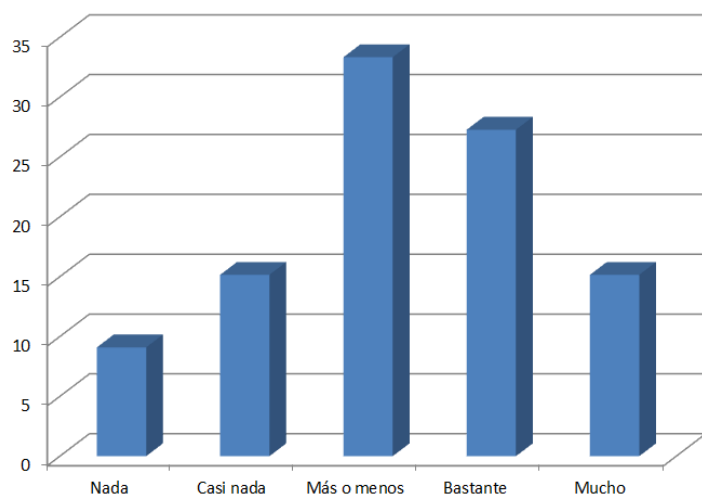
Gráfica 14. Disposición para implementar comercio electrónico

Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

De la gráfica 10) se infiere que la mayoría de las empresas se preocupan por mantener el contacto permanente con los clientes. En la gráfica 11) se muestra que el principal uso de Internet es para cuestiones internas de la empresa. En la gráfica 12) se tiene que la mayoría de empresas casi siempre utilizan sus equipos de cómputo para realizar cualquier tipo de transacciones. En el gráfico 13) se observa que la mayoría de empresas invierten más de \$12,000 al año en la actualización de sus equipos y sistemas de información y comunicación. En el gráfico 14) se puede apreciar que existe en general una buena disposición por parte de las empresas por implementar al comercio electrónico como modelo de negocio.

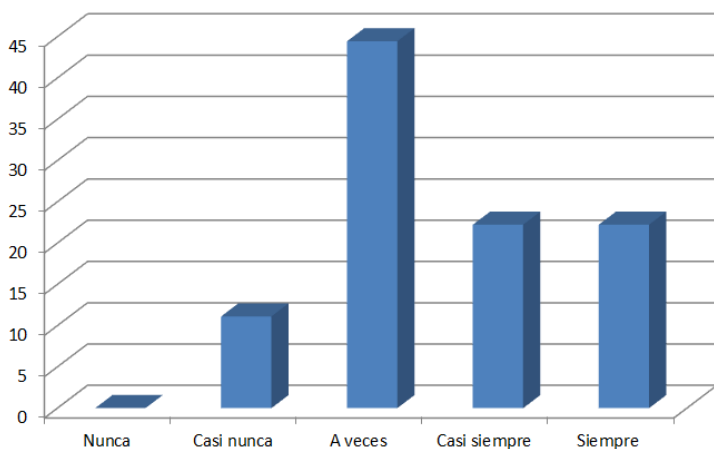
Del gráfico 15 al 17 se presentan los resultados obtenidos de las variables manifiestas que miden a la variable latente factores ambientales:

Principales variables para la adopción del comercio electrónico por pymes
Gráfica 15. Beneficios obtenidos de hacer comercio electrónico



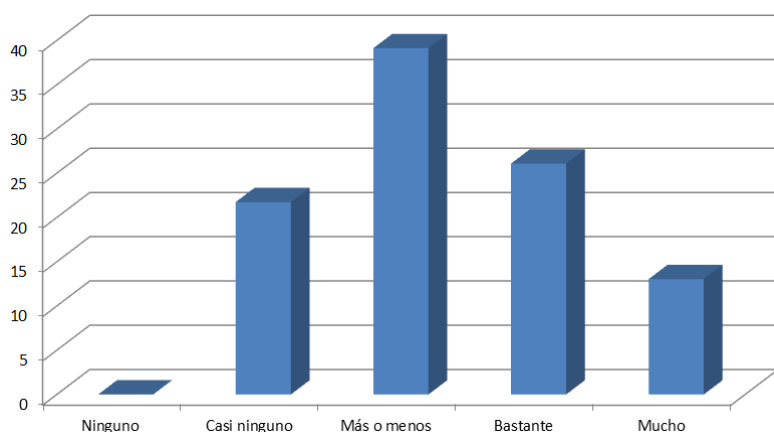
Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Gráfica 16. Frecuencia de actualización de sitio web



Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Gráfica 17. Beneficios de tener alianzas

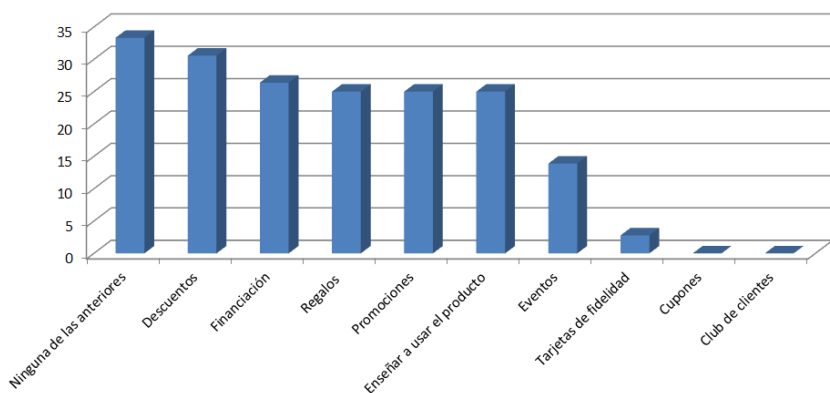


Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

En la gráfica 15) se observa que la minoría de empresas han obtenido buenos resultados de practicar el comercio electrónico. La gráfica 16) manifiesta que de las empresas que ya cuentan con un sitio web, en general la mayoría sí ponen atención en la actualización y mantenimiento del mismo. En el gráfico 17) se aprecia que, si bien varias empresas de la encuesta tienen alianzas, aún les faltan algunos puntos por concretar para tener un mejor beneficio de estas.

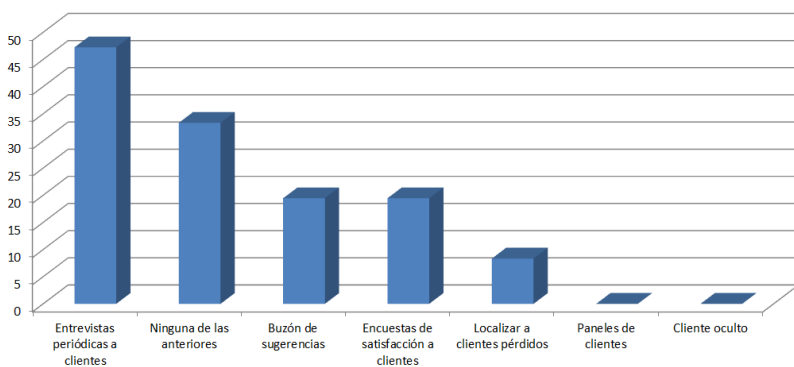
De la gráfica 18 a la 22 se presentan los resultados obtenidos de las variables manifiestas que miden a la variable latente factores psicológicos y culturales:

Gráfica 18. Acciones para compensar fidelidad



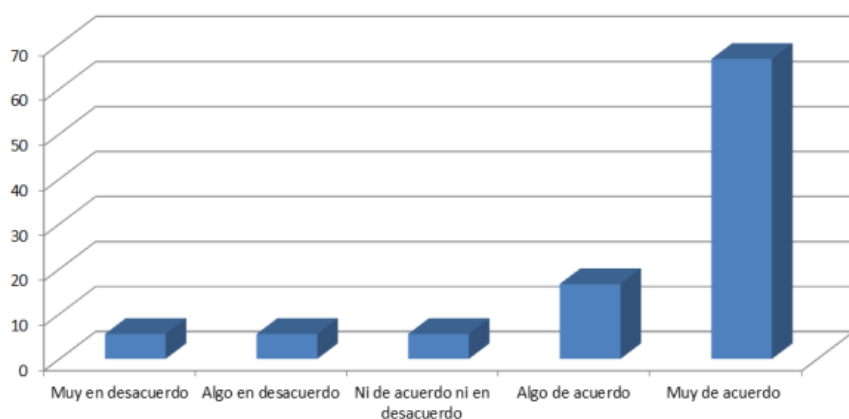
Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Gráfica 19. Evaluación de la satisfacción



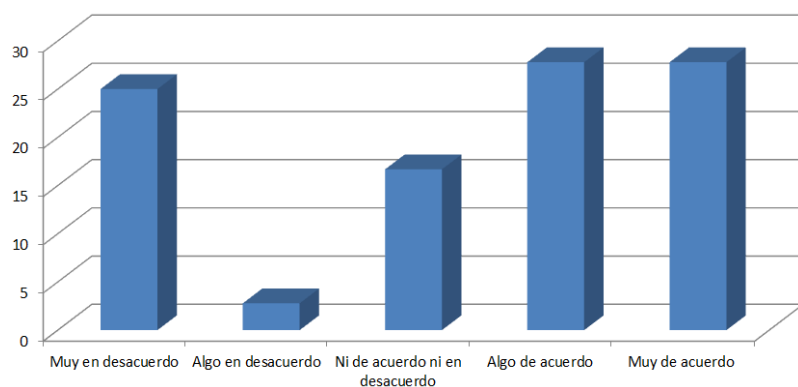
Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Gráfica 20. Aceptación de pagos mediante depósito bancario



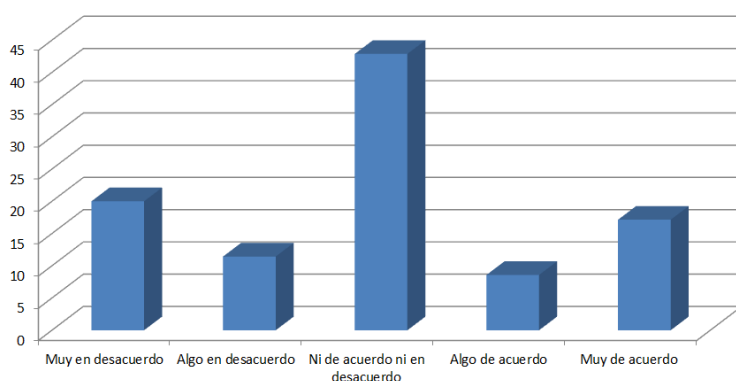
Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Gráfica 21. Aceptación de pagos mediante tarjeta de crédito y/o débito



Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Gráfica 22. Aceptación de pagos mediante Paypal

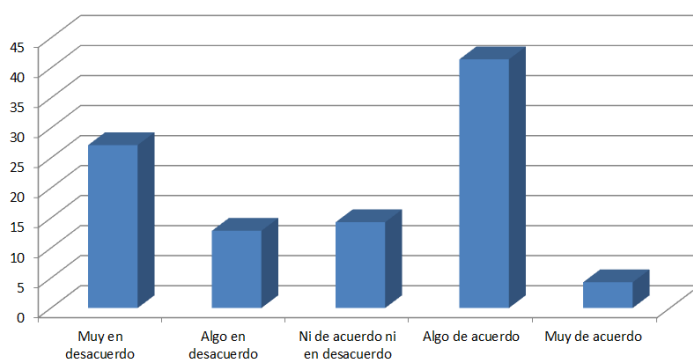


Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Como se puede observar en la gráfica 18), en la mayoría de los casos no se está realizando nada para compensar las compras de los clientes. En la gráfica 19) se muestra que en general son las entrevistas personales la acción favorita de las empresas para saber el grado de satisfacción de los clientes. En la gráfica 20) se advierte que la mayoría de las empresas están conformes con los pagos mediante depósitos bancarios. De la gráfica 21) se infiere que la mayoría de empresas están de acuerdo en que sus clientes hagan el pago mediante tarjeta de crédito o débito, no obstante la cuarta parte de las empresas no está de acuerdo con este tipo de pago. Paypal es la forma por excelencia que se tiene para hacer una transacción vía comercio electrónico (incluso, el servicio que se contrató para poder realizar esta encuesta, se pagó mediante paypal); en la gráfica 22) se puede ver que la mayoría de los encuestados o desconocen esta forma de pago, o aún le tienen algo de desconfianza.

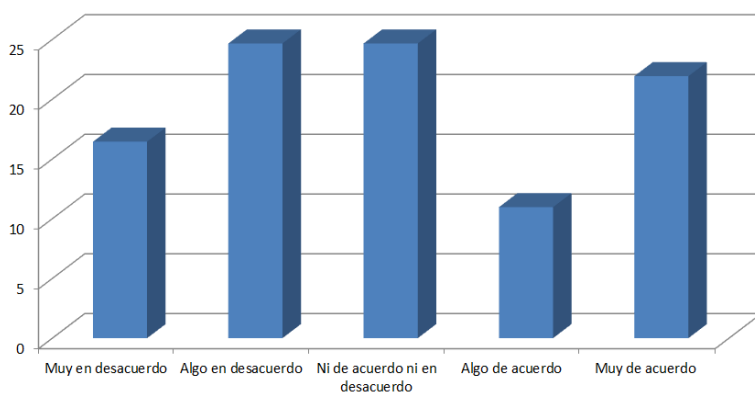
De la gráfica 23 a la 25 se presentan los resultados obtenidos de las variables manifiestas que miden a la variable latente apoyo gubernamental:

Gráfica 23. Infraestructura de México



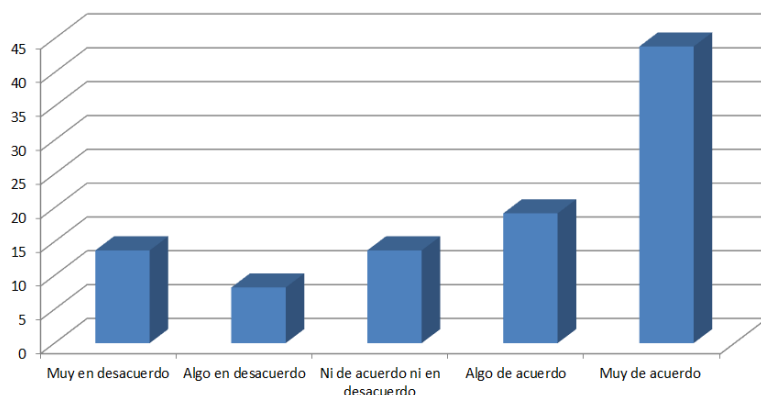
Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Gráfica 24. Uso de apoyos externos en telecomunicaciones y administración



Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Gráfica 25. Implicaciones económicas en México

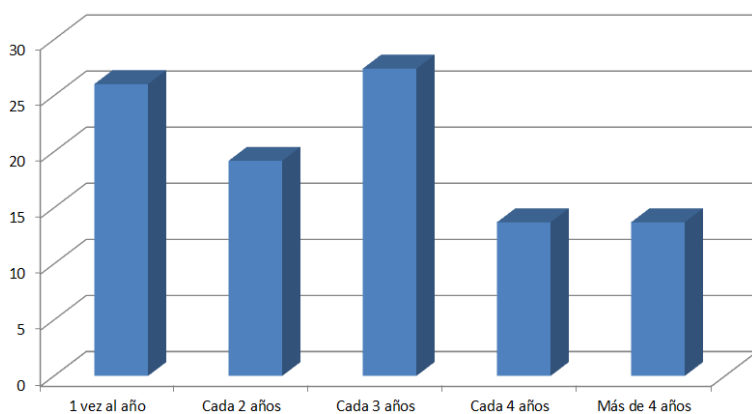


Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

El análisis de la gráfica 23) permite observar que la mayoría de empresas están conformes con la infraestructura actual del país, no obstante, muchas otras empresas dudan que México tenga un buen nivel de infraestructura de telecomunicaciones, razón por la cual aún no ha proliferado tanto el comercio electrónico en nuestro país. Como se puede advertir en la gráfica 24), la mitad de las empresas tienen la disposición por mejorar en su apartado de telecomunicaciones y gestión administrativa de la organización, siempre y cuando reciban apoyo y asesoría por parte del gobierno. De la gráfica 25) se puede ver que la mayoría de empresas indicaron que los factores económicos que sufre México son la principal causa por la que no pueden tener mejores ventas de sus productos.

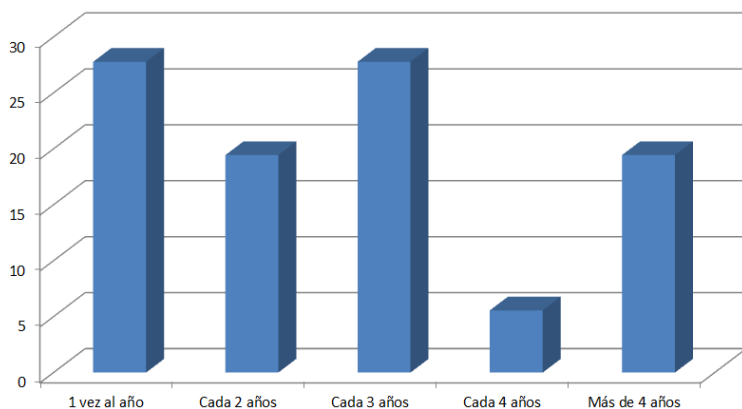
Del gráfico 26 al 30 se presentan los resultados obtenidos de las variables manifiestas que miden a la variable latente adopción del comercio electrónico:

Gráfica 26. Frecuencia para actualizar equipos de cómputo



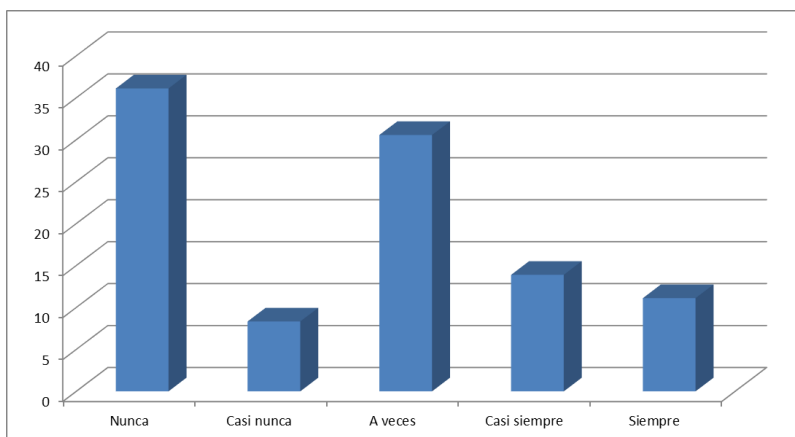
Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Gráfica 27. Frecuencia para actualizar sistemas de información



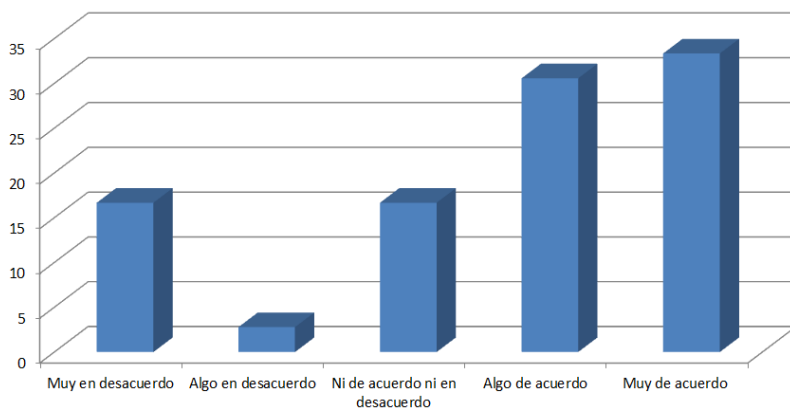
Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Gráfica 28. Actividades vía comercio electrónico

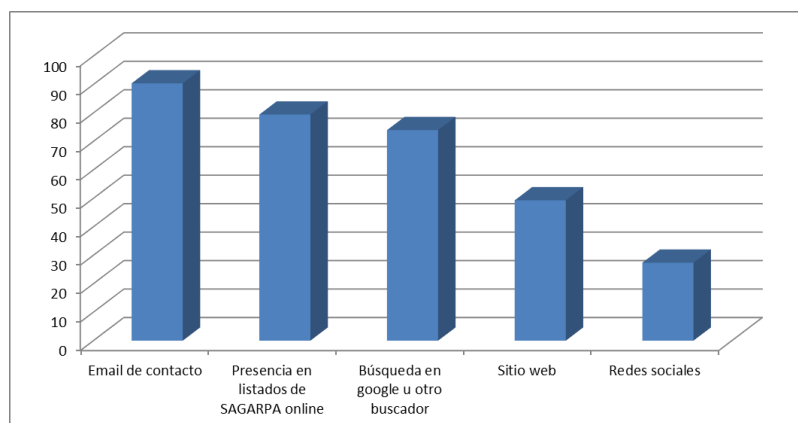


Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Gráfica 29. Conveniencia por mejorar el comercio electrónico



Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

Gráfica 30. Herramientas web que utilizan las empresas

Fuente: elaboración propia con datos propios (2015).

De los resultados obtenidos se puede ver en la gráfica 26) que por lo general las empresas esperan 3 años para actualizar sus equipos de cómputo, que es una parte muy importante para poder hacer comercio electrónico. De la gráfica 27) se advierte que por lo general las empresas esperan de 1-3 años para comenzar a hacer actualizaciones en sus respectivos sistemas de información. En la gráfica 28) se tiene que la mayoría de empresas aún siguen sin implementar al comercio electrónico como parte de sus operaciones diarias, si bien en preguntas anteriores contestaron que sí hacían transacciones en línea, esta última respuesta sugiere que lo que hacen la mayoría de las empresas es pagar o comprar productos complementarios, pero que no son capaces de poder vender sus propios productos. En la gráfica 29) las empresas respondieron que tienen disposición para realizar la implementación, o bien aprender y/o mejorar todas sus transacciones vía comercio electrónico. En la gráfica 30) se tiene que el email es la forma principal en que las empresas hacen uso de la internet.

Conclusiones

Del análisis de las variables latentes y manifiestas se muestra que las empresas del sector agroindustrial mexicano carecen de estrategias para captar a nuevos clientes, ya que en general no están en condiciones de ofrecer algún tipo de descuento o promoción, esto posiblemente se deba a que aún son empresas pequeñas o de reciente creación y necesitan afianzarse más en el mercado, también existe mucha resistencia al cambio en el interior de las empresas, esto debido a la falta de cultura en el uso de estas herramientas tecnológicas, adicionalmente, las empresas cuentan con poca gente que sepa sobre sistemas de seguridad, una carencia que puede redundar en un bajo aprovechamiento de la tecnología para poder realizar transacciones comerciales en línea, no obstante la mayoría de empresas desean mejorar en este rubro. Si bien muchas empresas usan sus equipos computacionales para realizar algún tipo de transacción comercial, esto lo hacen solo para pagar o adquirir algún tipo de producto o servicio, pero no han logrado pasar del otro lado de la moneda, es decir pasar de ser comprador, a ser vendedor. Además la mayoría de empresas o carecen o les falta tener un mejor tipo de alianzas comerciales, que es un factor muy importante para la subsistencia en el mercado. También existe carencia de personal que conozca sobre sistemas de seguridad y sobre uso de tecnología para telecomunicaciones, lo que propicia que las empresas solo acepten el pago de manera personalizada en lugar de opciones como Paypal, con lo que se ahuyenta a una cantidad de posibles clientes potenciales que no tienen sino esa única manera de poder hacer su pago, principalmente por cuestiones geográficas. En cuestiones nacionales, hay un debate importante acerca de la percepción de las empresas con las condiciones actuales del país, por un lado hay quienes piensan que la infraestructura nacional es correcta para la realización de comercio electrónico, pero por otra parte hay quienes creen que aún se carece de lo necesario para realizar este tipo de operaciones comerciales, adicionalmente la situación económica actual es

considerada una barrera para las ventas. Finalmente en este estudio se encontró que si bien las empresas actualizan de forma constante sus equipos de cómputo y en caso de contar con ello, sus sistemas de información, la realidad es que solo se utilizan estas herramientas de manera interna, con lo cual la empresa permanece cerrada a otras formas de comercio externas, como lo es el comercio electrónico.

Referencias

- Ajzen, I. y Fishbein, M. (1980): *“Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior”*, Prentice Hall.
- Burges L. y Cooper J., (2000), *“MICA: Model of Internet Commerce Adoption”*. S. Rhaman and y M Raisinghani. Electronic Commerce: Opportunities and Challenges. Idea Group Publishing, USA.
- Chong Yee Ling, (2000), *“Model of Factors Influences on Electronic Commerce Adoption and Diffusion in Small- & Medium-sized Enterprises”*, School of Information Systems Curtin University of Technology, Australia.
- Davis, F.D. (1989): *“Perceived usefulness, perceived ease of use and user acceptance of information technology”*. MIS Quarterly, vol. 13, num. 3, pp. 319-339.
- Emarketer. (2015), *“Ecommerce Growth in Latin America Slows”*, <https://www.emarketer.com/>
- FIDA, (2001), *“Informe sobre la pobreza rural en el 2001: El desafío consistente en acabar con la pobreza rural”*, Roma.
- FAO, (2013), *“Agroindustrias para el desarrollo”*, Roma.
- Guerrero Cuéllar Rubén y Rivas Tovar Luis Arturo, (2005), *“Comercio electrónico en México: propuesta de un modelo conceptual aplicado a las PyMEs”*, Revista Internacional de Ciencias Sociales y Humanidades, SOCIOTAM, vol.

- XV, núm. 1, enero-junio, 2005, pp. 79-116, Universidad Autónoma de Tamaulipas, México.
- Guzmán Oscar. (2012). "*Escala de Likert, Thurstone y método Delphi*", <http://es.slideshare.net/>
 - IICD, (2006), "*Las TIC para el sector agrícola, Impacto y lecciones aprendidas de programas apoyados por el IICD*".
 - Labastidas, Erika, (2011), "*Estrategias Para el Comercio Electrónico*", www.monografias.com.
 - Liew Voon Kiong, (2004), "*Analysis of the State of E-Commerce Adoption by the SMEs in Northern Malaysia and Factors that Might Hinder its Adoption: An Empirical Study*", International Graduate School of Management Division of Business and Enterprise University of South Australia.
 - Potts, Ricardo, (2011), fragmento de su libro en preparación "*El mundo desconocido de la Informática*", www.monografias.com
 - Rogers, E.M. (1962), "*Diffusion of innovations*", Free Press, New York.
 - SAGARPA, (2011), "*Reporte final del convenio núm. DGPRBS-169/11*", Sergio López Ayllón.
 - SAGARPA, (2013), "*Monitor Agroeconómico e Indicadores de la Agroindustria*", México.
 - Sarkar Amitrajit, (2009), "*E-Commerce Adoption and Implementation in Automobile Industry: A Case Study*", New Zealand.
 - Schifter, D.B. y Ajzen, I. (1985): "*Intention, perceived control, and weight loss: An application of the theory of planned behavior*". Journal of Personality and Social Psychology, num. 49, pp. 842-851.
 - Yamakawa Tsuja Peter, (2002), "*Adopción e implementación del comercio electrónico por empresas medianas en el Perú un estudio de casos*", Perú.

