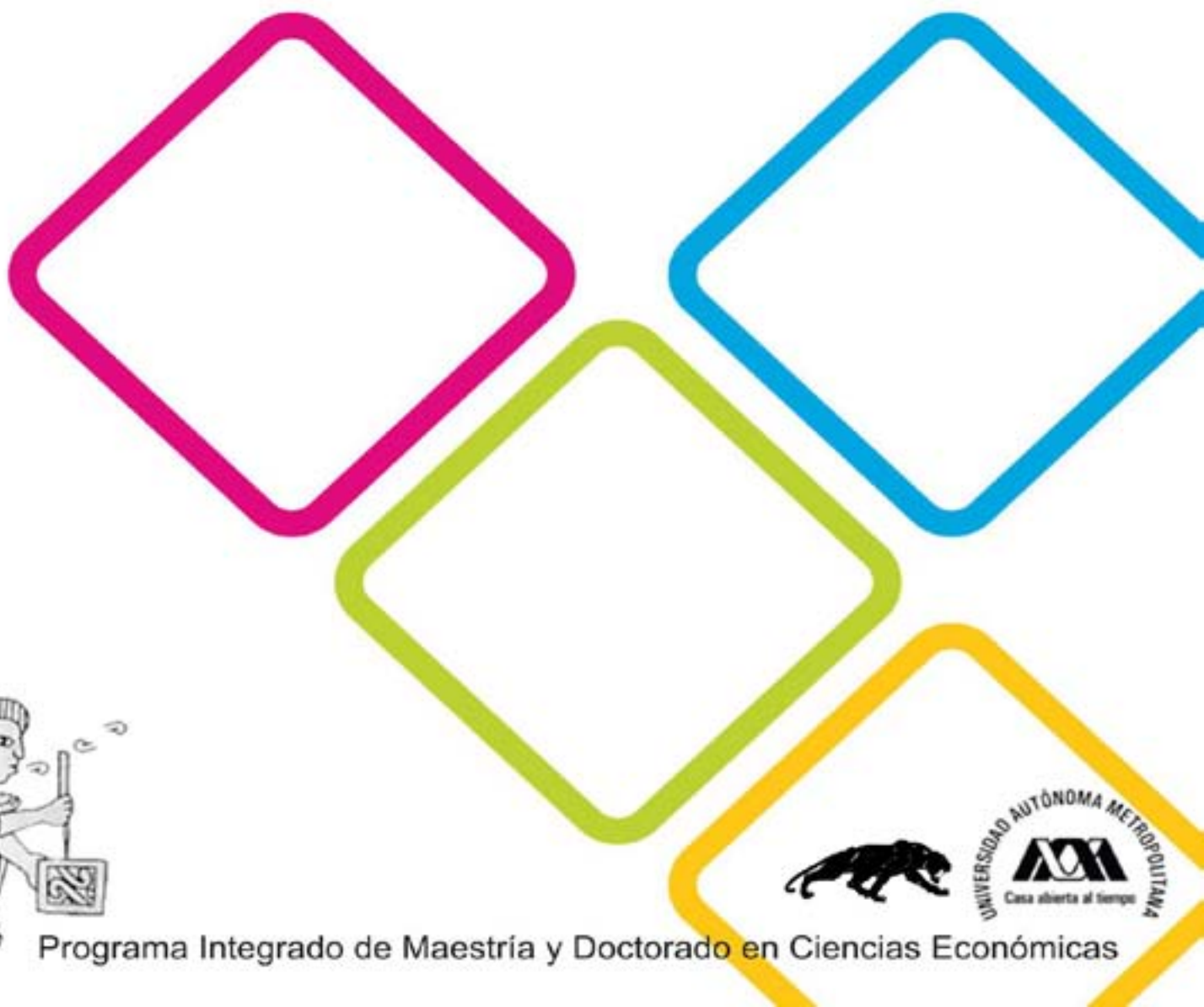


Cuadernos de **economía**



Programa Integrado de Maestría y Doctorado en Ciencias Económicas



Casa abierta al tiempo
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

RECTOR GENERAL

Dr. Salvador Vega y León

SECRETARIO GENERAL

Mtro. Norberto Manjarrez Álvarez

UNIDAD AZCAPOTZALCO

Rector: Romualdo López Zárate

Director CSyH: Oscar Lozano Carrillo

UNIDAD IZTAPALAPA

Rector: José Octavio Nateras Domínguez

Director CSyH: Juana Juárez Romero

UNIDAD XOCHIMILCO

Rector: Patricia Emilia Alfaro Moctezuma

Director CSyH: Carlos Hernández Gómez

DIRECTOR

Jesús Lechuga Montenegro

COMITÉ EDITORIAL

Roberto Escorcía Romo

María Paz Guzmán Plata

Ignacio Llamas Huitrón

Fernando Noriega Ureña

Jorge Ríos Moreno

Ricardo Solís Rosales

DISEÑO

D.I. Rodrigo Bouchan Correa

BECARIOS DE APOYO TÉCNICO

Ariel Ibáñez Choque

Paola Melo Cepeda



Cuadernos de Economía. Volumen 1, No. 1, Enero-Junio de 2015, es una publicación semestral de la Universidad Autónoma Metropolitana, a través de la Unidad Azcapotzalco, División de Ciencias Sociales y Humanidades, Departamento de Economía. Prolongación Canal de Miramontes 3855, Col. Ex-Hacienda de San Juan de Dios, Delegación Tlalpan, C.P. 14387, México, D.F., y Av. San Pablo 180, Edificio H, primer piso, cubículo ECO-17, Col. Reynosa Tamaulipas, Delegación Azcapotzalco, C.P. 02200, México, D.F.; Tel. 5318 9377. Página electrónica de la revista: <http://www.cuadernosdeeconomia.uam.azc.mx>. Editor responsable: Dr. Jesús Lechuga Montenegro. Certificado de Reserva de Derechos al Uso Exclusivo del Título número. 04 - 2015 - 080613543300 - 203, ISSN en trámite, ambos otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Responsable de la última actualización de este número, Dr. Jesús Lechuga Montenegro, Departamento de Economía, División de Ciencias Sociales y Humanidades, Unidad Azcapotzalco, Av. San Pablo 180, Col. Reynosa Tamaulipas, Delegación Azcapotzalco, C.P. 02200, México, D.F.; Fecha de la última modificación: 25 de septiembre de 2015. Tamaño del archivo: 7MB.

Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor responsable de la publicación. Queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación, sin previa autorización de la Universidad Autónoma Metropolitana.

INDICE

PRESENTACIÓN

MULTISECTORIAL THIRLWALL'S LAW: EVIDENCE FROM ECUADOR (1987-2008) 6

Emilio Linthon Delgado

EL SENTIDO AD-HOC DE LA MACROECONOMIA 15

Martín Seoane Salazar

LA LÓGICA INTERNA DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL. 25

UN ANALISIS CRITICO DE LA CATEGORIA CAPITAL FICTICIO

Leinad Alcalá Sandoval

CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO: UN ANÁLISIS INSTITUCIONAL 39

Saúl Quispe Aruquipa

DE LA ELECCIÓN SOCIAL AL ENFOQUE DE CAPACIDADES DE AMARTYA SEN 52

Raúl Molina Salazar

José María Pascual

VALOR AGREGADO DE LOS SUBSECTORES AUTOMOTRIZ Y DE COMPONENTES 61

ELECTRÓNICOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA MEXICANA, 1993-2013.

Oscar Hernández Arroyo

Cuadernos de Economía. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, Departamento de Economía, Edificio H, primer piso, cubículo ECO-17. Av. San Pablo #180, Col. Reynosa Tamaulipas, Delegación Azcapotzalco, México D.F. Tel. 53189377.

Web: cuadernosdeeconomia.azc.uam.mx

Correo: montenegro@azc.uam.mx

PRESENTACIÓN

El Programa Integrado de Maestría y Doctorado en Ciencias Económicas (PIMDCE) de la Universidad Autónoma Metropolitana tiene el honor de presentar el primer número de la revista digital Cuadernos de Economía, correspondiente al primer semestre de 2015. Con esta entrega se inaugura un proyecto académico que tiene por objetivo publicar dos números por año, con los artículos aprobados por el Comité Editorial con base en dictaminación de doble ciego. Los textos propuestos deberán ser resultado de investigaciones especializadas sobre temas tanto Teóricos como Aplicados; o sobre temas en los que existe una interrelación con otras ciencias y que constituyan una contribución al conocimiento científico. También se considera la reseña de libros cuyas aportaciones recomiendan su divulgación en este espacio.

La revista Cuadernos de Economía está abierta a la publicación de trabajos realizados por Investigadores nacionales y extranjeros, con lo cual este medio busca convertirse en un foro que contribuya al debate de los diversos problemas nacionales e internacionales en los que se ve involucrada nuestra disciplina.

El primer producto de este esfuerzo significa que el PIMDCE está en la vía de acercar el quehacer científico a la sociedad, de la cual provienen los recursos y cuyas preocupaciones, problemas y posibles soluciones deberían ser prioritarios en las agendas de investigación de los interesados en la situación económica del país y de la economía mundial.

Con esta primera entrega damos el primer paso en la dirección señalada. Corresponde a los lectores evaluar el cumplimiento de la agenda.

En representación del Comité Académico del PIMDCE.

Jesús Lechuga Montenegro
Director

En este primer número de la revista colabora Diego Emilio Linthon con el artículo Multisectoral Thirlwall's law: Evidence From Ecuador, en el cual se presenta un modelo econométrico de Vectores de Corrección de Errores donde se calcula la elasticidad del ingreso de las exportaciones e importaciones de Ecuador, mostrando que los bienes con alto contenido tecnológico tienen mayor elasticidad ingreso, lo cual afecta significativamente la balanza de pagos; concluyendo que el crecimiento económico de Ecuador está restringido por su balanza de pagos conforme a la Ley de Thirlwall.

Martin Seoane Salazar presenta El Sentido Ad-Hoc de la Macroeconomía donde hace un análisis crítico del estado actual de la macroeconomía a propósito del debate surgido de la reciente crisis económica y concluye que, si bien es pertinente el debate, su enfoque es reducido y su alcance es limitado.

Leinad Alcalá Sandoval nutre este número con su artículo La lógica interna de la valorización del capital. El autor presenta un análisis crítico de la categoría capital ficticio, el concepto de capital como sujeto del proceso económico y su relación con la categoría de capital ficticio. Demuestra que esta categoría está sujeta a la lógica interna de valorización.

Saúl Quispe Aruquipa presenta Crecimiento Económico en México: Un análisis institucional, donde se analiza el crecimiento económico del país desde el enfoque de la nueva economía institucional a partir de la implementación de políticas de libre mercado desde los años ochenta. El autor analiza el grado de aplicación de las reformas de libre mercado mediante la revisión de los índices de reformas estructurales. Llega a constatar que en México existe baja calidad institucional que puede tener efectos negativos en el crecimiento económico.

Para cerrar, Raúl Enrique Molina Salazar y José María Pascual García colaboran con el artículo De la elección social al enfoque de capacidades en Amartya Sen. El texto rescata los aportes del autor a la teoría de la elección social, planteamiento que indica que la ella debe contribuir a mejorar la calidad de vida y hace una crítica a la medición del bienestar de los utilitaristas; destacando que el enfoque de capacidades tiene en cuenta la vida humana y no solamente el ingreso y las mercancías que puede adquirir una persona como medida de éxito.

Finalmente, la revista Cuadernos de Economía comunica a la comunidad investigadora en ciencias económicas que la convocatoria para la presentación de artículos está abierta de forma continua. En la espera de que este espacio sea un semillero de investigación que se destaque por su contenido crítico y su carácter interdisciplinario.

Casa abierta al tiempo.
Ciudad de México, otoño de 2015.

MULTISECTORAL THIRLWALL'S LAW: EVIDENCE FROM ECUADOR (1987-2008)



Diego Linthon Delgado¹

ABSTRACT

Using a vector error correction model (VECM), we calculated income elasticity of exports and imports of Ecuador for the period (1987-2008). Following the methodology of Sanjaya Lall (2000), the goods are classified according to the degree of technological intensity incorporated in its production. The results of the coefficients, of the generalized impulse-response functions and variance decomposition indicate that goods with higher technological content have higher income elasticity so its impact on the balance of payments is greater. We conclude that Ecuador's economic growth is constrained by its balance of payments, according to Thirlwall's law (1979), because of its primary export character.

Keywords: International economics, economic growth, time-series models.

JEL Classification: F14, F43, C22.

RESUMEN

Mediante un modelo de vector de corrección del error (VEC), calculamos las elasticidades ingreso de las exportaciones e importaciones del Ecuador para el periodo (1987-2008).

¹ PhD student in economics at UAM. I thank Dr. Carlos Gómez Chiñas for the valuable observations and comments made on this article. [diego_linthon22@hotmail.com]

Siguiendo la metodología de Sanjaya Lall (2000), los bienes son clasificados de acuerdo al grado de intensidad tecnológica incorporado en su producción. Los resultados de los coeficientes, de las funciones generalizadas de impulso-respuesta y la descomposición de la varianza indican que los bienes con mayor contenido tecnológico tienen mayor elasticidad ingreso por lo que su impacto en la balanza de pagos es mayor. Concluimos que el crecimiento económico del Ecuador está restringido por su balanza de pagos, de acuerdo con la ley de Thirlwall (1979), debido a su carácter primario exportador.

Palabras clave: Economía internacional, crecimiento económico, modelos de series de tiempo.

Clasificación JEL: F14, F43, C22.

INTRODUCTION

In order to determine if there is an external constraint to growth for Ecuador, we estimate the income elasticity of exports and imports by technology intensity. We use a vector error correction model (VECM), which allows us to estimate the elasticity and identify short-term relationships between variables, it also provides two analytical tools: the impulse-response functions and variance decomposition. These tools allow us to perform a dynamic analysis of the behavior of the series.

The theoretical basis of this paper is the Thirlwall's balance of payments constraint growth model (BOPC), which in its original version proposed that the growth of a country is closely linked to the performance of its exports and imports. However, for the purposes of this paper we consider the extension of Thirlwall's law given by Araujo and Lima (2007), which they called multi-sectorial Thirlwall's law (MTL);

that is, it is considered that the productive sectors have different income elasticity and therefore have a different impact on the external sector. This paper concludes that goods with higher technological content added to their production are those with the greatest impact on the balance of trade. In addition, it is found that there is a balance of payments constraint to growth, due to the primary export character of Ecuador and a lack of diversification; this reduces the chances of maintaining sustained trade surpluses that relax the external constraint. Thus, a change in the production structure would favor the balance of trade and boost economic growth; and also, what increases in domestic income adversely affect the balance of payments by the high income elasticity of imports. Therefore economic policy should be directed towards control of imports, especially of medium and high technology in order to appease its effect on external accounts. The rest of the article is organized as follows: Section I theory and literature used are described. In section II a brief analysis of the structure of the external sector of Ecuador is shown. Section III presents the model, the integration testing, co-integration analysis and the results. Finally conclusions are presented.

I. THEORETICAL FRAMEWORK

This paper was developed under a post-Keynesian perspective which considers that the difference between the growth rates of the economies is explained by differences in their demands, for this particular case we refer to external demand as the determinant of the expansion or contraction of economic growth.

The model of the balance of payments constrained growth (BOPC) developed by Thirlwall (1979) emphasizes external demand as an engine of growth. For this author, given that the real exchange rates are constant (or vary little) and that trade must be balance in the long run, there is a close relationship between gross domestic product (GDP) growth and the growth rate of exports over the income elasticity of demand for imports. This relationship is known as "Thirlwall's law".

Alonso and Garcimartín (1998), Andersen (1993), Perrotini (2002), McCombie (1997), Thirlwall (1979), Moreno-Brid (1998), among others, have found empirical evidence of Thirlwall's law for different countries using different econometric methods. Ochoa, Ordóñez and Loaiza (2011) confirmed this law to the Ecuadorian case.

Although Thirlwall's law focuses on demand also considers aspects of supply because the productive structure affects the income elasticity of exported and imported goods and therefore in the external balance and growth.

Concerning the latter, Pasinetti (1981; 1993) offers a vision of growth through structural change. According to him, the changes in the productive structure lead to change in the levels of production; this because the sectors have different income elasticity and therefore different levels of demand. Authors like Setterfield (1997), Thirlwall (1997), McCombie and Roberts (2002), Palley (2002) have paid attention to the influence of the productive structure over the income elasticity of exports and imports.

A study to highlight is the one made by Araujo and Lima (2007), who estimated the Thirlwall's growth rate under the framework of sector dynamics. The result of this study was what the authors called "Multi-sectorial Thirlwall's law". According to this law, the GDP growth rate is linked to the exports growth rate, which in turn is directly related (inversely) with sectorial income elasticity of demand for exports (imports).

The multi-sectorial version differs from the original because while the second one suggests that the GDP growth rate of a country will rise when the foreign income increases, the first one proposes that a country can grow by changing their structure of exports and imports even if foreign income does not increase.

Prate Romero, Silveira and Jayme Jr. (2011), based on multi-sectorial Thirlwall's law, conclude that a change in the productive structure is crucial for the external stability and economic growth of Brazil. This change should encourage the production and export of goods with medium and high technological content.

I.1 THIRLWALL'S LAW

Thirlwall (1979) states that the balance of payments acts as a constraint to growth because in the long run the external sector must be balanced because reserves are finite and because the inability to permanently finance deficits with external debt. Thus, the adjustment will come through a contraction of aggregate demand, which will cause a decrease in investment, productivity and production, leading to a GDP contraction. In contrast, an expansion of aggregate demand, demand for exports specifically for their ability to achieve external balance without deteriorating the balance of payments, will relax the external constraint making it possible to create a virtuous circle of investment, productivity and growth.

Therefore, the external balance is necessary for promoting higher GDP growth rates. Thirlwall's law is based on Harrod's external dynamic multiplier, which explains the long-term economic growth and it is as follows:

$$x = Bq + Ez \quad (1)$$

$$m = aq + ny \quad (2)$$

$$x + q = m \quad (3)$$

Where:

- x = growth rate of exports
- m = growth rate of imports
- q = growth rate of relative prices
- y = growth rate of domestic GDP
- z = GDP growth rate of the rest of the world

Equation (1) is the export function; the equation (2) is the import function and equation (3) denotes the equilibrium in the balance of trade. It is considered that the growth rate of relative prices is constant and therefore equal to zero ($q=0$). So, by replacing equation (1) and (2) in (3) and solving for (y), we get the growth rate of GDP consistent with the balance of payments equilibrium (y^*).

$$y^* = Ez/n \quad (4); \quad ez = x$$

Equation (4) is the original Thirlwall's law and shows the relationship between the growth rate of exports (x) and the income elasticity of imports (π) and indicates that a higher (lower) growth of exports in relation to the income elasticity of imports means that the rate of growth of domestic GDP, consistent with the balance of payments equilibrium, will be higher (lower).

Therefore, an increase in income of the rest of the world (z) will induce an increase in foreign demand for domestic goods, so that (y^*) will be higher (with π constant); it is therefore a model with emphasis in external demand as a driver of economic growth². Also, elasticity plays a key role in determining the ratio (x/π), which in turn differ according to the degree of the technological intensity of domestic production; so a change in the productive structure towards sectors with higher income elasticity of demand (higher technology content) will have a positive effect on the ratio (x/π), and thus the growth rate of GDP, consistent with balance of payments equilibrium, will be higher.

Therefore, quantifying the impact of the different goods on the balance of trade is crucial for the formulation of trade policies which drives to stability and growth of Ecuador.

As stated before, this article starts from the premise of the strong relationship between technological content, the income elasticity and external performance; and the relationship between structural change and economic growth.

I.2 SANJAYA LALL METHODOLOGY FOR THE CLASSIFICATION OF GOODS

In order to synthesize the diversity of products that Ecuador trades with the rest of the world, we use the methodology of Lall (2000) and rank the goods according to the intensity or technological content included in its production. The classification is shown with detail in Table 1.

Table 1. Products by technological intensity as rated by Sanjaya Lall

	Commodities	Manufactures based on natural resources	Products with low technological content	Products with medium technological content	Products with high technological content
Definition	Goods that do not have any industrial processing	Low-tech products that do not require much industrial processing	These are products with a technology level that is highly prevalent in the market, it does not require special knowledge or skill in its manufacture	These goods require highly qualified labor and required extended periods of learning the technique for their manufacture. They are distinguished by a high investment in research and development	They are goods with the highest investment in research and development. They require infrastructure and high level work for their production
Examples	Fruits, rice, crude, wool, among others.	Petroleum, prepared fruits, prepared meat, among others.	Fabrics, leather products, footwear, ceramic, furniture, jewelry, paper, among others.	Vehicles, fertilizers, watches, chemicals, motors, medical equipment, among others.	Televisions, turbines, tablets, movie players, medical equipment, microscopes, among others.

Elaborated by author

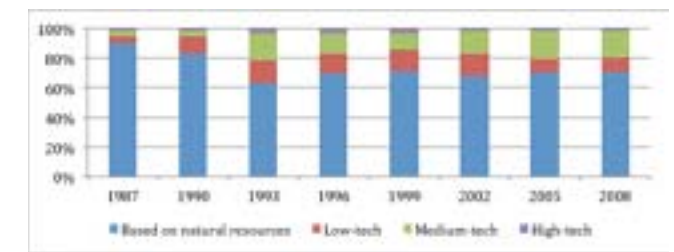
II. STRUCTURE OF THE EXTERNAL SECTOR IN ECUADOR (1987-2008)

This study suggests that one of the determinants of weakness in the external sector of Ecuador is the structure of its foreign trade; that is, the composition of exports and imports. Our hypothesis is that the export primary structure has favored the superiority of imports over exports because the differences between the income elasticity of the goods; thus reducing the possibility of improving the external relationship and Wcausing imbalances in all the system.

II.1 EXPORTS BY TECHNOLOGICAL INTENSITY

Figure 1 shows that in 1987 exports based on natural resources accounted for 90% of total exports, but then these were decreasing and by 2008 their share was reduced by 20%; this is favorable in our framework because they are products with the lowest income elasticity within the group of exportable goods. About the exports with low technological content, these represented 5% in 1987 but from 1996 to 2008 these increased and reached 10% of the total, a weak improvement but beneficial for external stability.

Figure 1. Exports by technological intensity³ (In percentages)



Elaborated by author on the basis of official figures from CEPAL.

Medium technology goods also experienced an increase in the share of total exports, because they represent 3% in 1987 and 18% in 2008, this significant increase is important for the objective of external stability, because they are products with higher income elasticity and as mentioned these are products which lead towards external stability. Only high technology goods are those that have not changed much from 1987 to 2008, their share is only around 2%.

The products with low and medium technological content are those who have shown remarkable changes in their share of total industrial exports, and these products could level off the problems of the balance of payments in the medium and long term. However, we have to keep in mind that the share of primary goods is still too high, making of Ecuador a primary export economy. Although industrial exports have experienced a change in composition in the last twenty years, its share in total exports is still very low in relation to the primary exports; therefore, to improve the situation of the balance of trade, a change must take place in both directions: first, a diversification of industrial exports, and second an increase of industrial exports in total exports at the expense of primary exports.

II.2 IMPORTS BY TECHNOLOGY INTENSITY

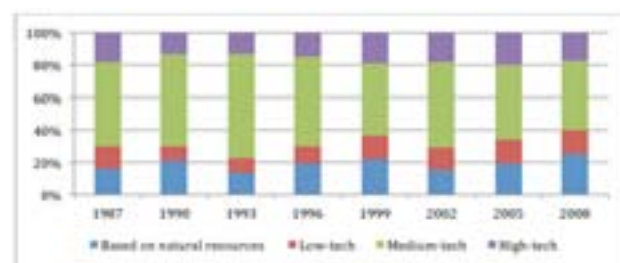
Figure 2 shows that the imports of medium technological content represent about 50% of the total imports during the studied period, except in 1999

²For more detail see McCombie and Thirlwall, 1994.

³Primary exports are excluded because they represent the 80% of total exports.

when they accounted for 38%; an evolution of the share of natural resources imports is also observed, as they went from 16% in 1987 to 25% in 2008; concerning low technology imports, these have maintained their share of the total at 11%; and high technology imports have reduced their share with 14% in 2008. When comparing the composition of industrial imports from 1987 to 2008, we see that the low, medium and high technology reduced their participation, whereas those based on natural resources grew. This means, that the imports with less impact on trade balance have increased, this is a positive sign to improve the relationship between exports and imports because now the imports with lower income elasticity have greater participation.

Figure 2. Imports by technology intensity (In percentages)



Summarizing, the structure of imports by technological intensity has changed in favor of those with lower income elasticity, but medium technology imports still have the largest share of total and therefore the external stability is not guaranteed in the medium and long term. This compromises the balance of balance of payments and economic growth.

III. THE MODEL

Data on exports and imports by technological level come from the database of CEPAL and are expressed in dollars; the GDP of Ecuador and the United States was obtained from the World Bank and are expressed in 2000 dollars and the real exchange rate was obtained from the Central Bank of Ecuador.

In order to test the hypothesis that income elasticity of exports and imports of Ecuador vary by

technological intensity, we estimate the following equations:

I) Products of medium and high technology, M3 and X3 for imports and exports respectively.

II) Products of low technology or based on natural resources, M2 for imports and X2 for exports.

III) Primary products M1 and X1. Total imports M0 and total exports X0.

IV) Based on the above, equations to estimate are:

$$\ln(XE) = \beta_0 + \beta_1 \ln R + \beta_2 \ln Y + \beta_3 \ln Z + \epsilon_t \quad (0.3)$$

$$\ln(ME) = \beta_0 + \beta_1 \ln R + \beta_2 \ln Y + \epsilon_t \quad (0.3)$$

Where $iE(0,3)$ represents the different levels of technological degree, X for exports, M for imports, R for the real exchange rate, Y the national income and Z for foreign income.

Such figures were conducted through a unit root and seasonality tests to identify the order of integration of the variables to avoid making spurious results. For the selection of the specification of equation⁴, we used Hamilton's methodology (1994), which allows us to select the test specification more consistent with the time series, both under the null hypothesis of a unit root and seasonality. Next, to verify the existence of long-term relation between sets, the Johansen's method was used (1995); then, tests of autocorrelation, heteroscedasticity and normality the residues of the estimated models were performed.

In order to determine the short-term relation between variables, a vector error correction model (VECM) was developed. In addition, two innovative analysis tools were used: the impulse response functions and variance decomposition. The first shows the dynamic response of exports and imports to innovations in the real exchange rate and income, these innovations should be interpreted as an increase of one standard deviation in the variable in question; in terms of variance decomposition, this is understood as the

⁴ Whether to include an intercept or an intercept and deterministic trend

weight for residues on the final prediction error of the estimated models.

III.1. UNIT ROOT AND SEASONALITY TESTS⁵

To strengthen the results of the unit root and seasonality tests, the results of three tests are compared: the tests Dickey-Fuller augmented (ADF, 1979), the Phillips-Perron (PP, 1988) and Kwiatkowski, Phillips, Schmidt and Shin (KPSS, 1992). These tests help us to determine if the variables enter in the model in levels, first differences or second differences⁶.

While the ADF and PP tests contrast the null hypothesis of a unit root against the alternative of seasonality; in contrast, the KPSS tests the null hypothesis of seasonality with the alternative of non-seasonality. The inclusion of the KPSS test is supported by the fact that often the ADF and PP tests cannot reject the presence of unit roots due to their lack of power (Cuevas, 2010).

The results indicate that total exports (X_0), exports of primary goods (X_1), imports of low technology or based on natural products (M_2), domestic income (Y) and external income (Z) are variables integrated of order 2 (I (2)), while the other variables are presented as integrated of order 1 (I (1)). Although the results from the tests are contradictory, and the order of integration varies between 1% and 5% level; the series X_0 , X_1 , M_2 , and Y are shown as I(2), this is explained by the structural change that suffered these series in the late nineties due to the economic crisis faced by Ecuador and ending in the dollarization of its economy.

Referring to external income (Z), there is doubt about its order of integration, since the ADF test rejects the null hypothesis of unit root at the 5% level; the KPSS test indicates the non-rejection of the null hypothesis of seasonal ity, for both 5% and 1% of significance; however,

⁵For reasons of space the complete results of unit root and seasonality tests are not included. The results can be requested to the author.
⁶Most economic variables are I (1); that is, we must differentiate once to make them seasonal. (Gujarati, 2004)

the PP test indicates no rejection of the null hypothesis of unit root at all levels of significance.

It should be mentioned that in finite samples, as in the case of this research, the ADF test has a better performance than the PP test (Cuevas, 2011). So, from now on the Z series will be treated as I(1).

However, although we found four variables I(2) and seven I(1), we proceeded to standardize the order of integration of the variables (it means, the variables I(2) shall be treated as I(1)), with the purpose of carrying out tests co-integration using the Johansen procedure (1995)⁷.

III.2 CO-INTEGRATION ANALYSIS

Once homogenized the order of integration of the variables included in the model, we proceed to determine whether there is or not a long-term relationship between the integrated variables of order 8. To do this, we chose the Johansen's method (1995), which allows us to determine if the non-seasonality variables are co-integrated. The Johansen's method is attended by the test statistic of the trace to determine long-term relationships between variables. The results for all categories of exports and imports indicate the existence of at least one co-integrating relationship between the series⁷.

Therefore, it is concluded that the series I(1) maintain a long term relationship; this prevents that the estimated co-integrating vector is poorly constructed and thus be a spurious regression.

III.3 DIAGNOSTIC TESTS

We made tests of abnormality, autocorrelation and heteroscedasticity on residuals to rule out any of them on the residuals of the estimated regressions.

⁷The complete results of the co-integration tests are not included because of space and can be requested to the author.

The tests were performed with the same order of lags (equal to 3) for exports and imports, in order to maintain standardized results.

The LM statistics show the absence of serial autocorrelation up to lag 5. Similarly, the multivariate normality test, through the Jarque-Bera statistic and the probability values indicate, generally, that the residuals are normally distributed. Regarding the multivariate White heteroscedasticity test, this suggests that in all cases both 5% and 10% level, the null hypothesis of homoscedasticity cannot be rejected.

III.4 RESULTS

In this section the results for each technological level of exports and imports, obtained through the construction of the VECM, are discussed. The results of the impulse response functions and the variance decomposition for each feature are also analyzed. Table 2 shows that the income elasticity of total imports is higher than the income elasticity of total exports, implying that Ecuador is unable to finance its imports with the foreign exchange from exports. This would explain the trade deficits, especially in the industrial sector. We also see that with lower (higher) technological content of the goods, lower (higher) is their income elasticity, as stated by the theory.

This means that Ecuador is a primary export country; with increasing external income, the demand for this kind of products is not significantly increased; causing trade deficits and lower economic growth rates.

Concerning the impulse response functions (FIR), we see that X_0 responds negatively to increases in Z ; also their variations are mainly explained by their own movements and secondarily by changes in R .

This suggests that to promote the growth of total exports, it should implement policies that alter the behavior of X_0 and R .

Table 2. Income elasticity, impulse response functions and variance decomposition. Ecuador(1987-2008)

Variables	ep	ex, iy	FIR		DV
			In itself	z, y	
X_0	-1.96	1.34	(*)	(-)	X_0, Z
M_0	0.48	1.83	(*)	(*)	M_0, Y
X_1	-2.1	1.08	(*)	(*)	X_1, Z
M_1	1.74	1.9	(*)	(*)	M_1, Y
X_2	-1.24	2.2	(*)	(-)	X_2, Z
M_2	1.57	1.98	(-)	(*)	M_2, Y
X_3	-1.08	3.49	(-)	(-)	X_3, Z
M_3	0.86	1.4	(-)	(-)	R, Y

Elaborated by author
 Notes:
 ep: impulse elasticity
 ex, iy: income elasticity of exports and income elasticity of imports respectively
 FIR: impulse response functions
 DV: variance decomposition
 The DV column indicates the order of the variables that have more weight on variations in the mentioned series.

Regarding total imports, these show a positive response to increases in both Y and R ; suggesting that to a depreciation of the real exchange rate, total imports tend to grow, this may be due to a lack of substitute products in the domestic market and the need of imported inputs for productive activities. The changes in total imports depend mostly on their own variations and on the real exchange rate.

Therefore, we can say that for the goal of external balance, promoting domestic production of products with higher income elasticity is key to reducing total imports and to promote total exports that lead the country to external stability.

III.5. MULTI-SECTORIAL INCOME ELASTICITY AND CONSTRAINED GROWTH

According to the original Thirlwall's Law ($y = Ez/\pi$), the higher (lower) the income elasticity of demand for exports and lower (higher) the income elasticity of imports is, higher (lower) the rate at which the economy grows will be.

Income elasticity of exports and imports of goods for each category were estimated by technological intensity, reaching the following conclusion: the higher the level of technology incorporated in the goods is, the higher the income elasticity will be, although for Ecuador, for the period 1987-2008, we find that this cannot be said for the case

In this context, in order to define whether Ecuador is constrained by the balance of payments, in terms of multi-sectorial Thirlwall law estimated in this study, table 3 is shown; which is constructed with the different trade patterns we assume for Ecuador using the different income estimated elasticity.

Table 3. Growth constrained by Balance of payments. Ecuador(1987-2008)

Trade pattern	Exports	x	Imports	x	$Y_e = \frac{x}{y}$	y	$y - y_e$
1	X_1	1.08	M_1	1.83	0.59	3.22	-2.63
2	X_2	2.2	M_2	1.83	1.2	3.22	-2.02
3	X_3	3.49	M_3	1.98	1.76	3.22	-1.46

Elaborated by author
 Notes:
 X_1 : Primary goods
 X_2 : Low-technology or resource-based goods
 X_3 : Medium and high technology goods
 x : Growth rate of exports
 M_1 : Total imports
 M_2 : Primary goods
 M_3 : Income elasticity of demand for imports
 y : GDP growth rate according with balance of payments equilibrium
 Y_e : Effective rate of GDP growth

According to the original Thirlwall's law, for all cases shown in Table 3, Ecuador growth is constrained by its balance of payments.

In the first case, if Ecuador were exporter (net) of primary goods and importer of all kinds of goods, the economy would have to constrain its GDP growth rate in 2.63% in order to have a growth rate consistent with its balance of payments equilibrium; on the other hand, the case 3, if Ecuador were exporter (net) of medium and high-tech products and importer (net) of primary goods, the economy would still have to reduce its GDP in 1.46% to maintain the balance of payments equilibrium.

Indeed, the reality of the Ecuadorian economy is closer to case 1; and therefore the contraction of its GDP growth rate should be much higher than in case 3.

As Ochoa, Loaiza and Ordoñez (2011) pointed out, the estimates of Thirlwall's law for Ecuador are best applied when the debt service on the applied model of Rhodd and Elliot (1999) is incorporated, and although we rely on the original Thirlwall's Law, our estimates and analysis give us an overview of the changes affecting the growth rate of Thirlwall when we incorporate goods with different levels of technology.

On this basis, we uphold for Ecuador the hypothesis that the income elasticity of exports and imports increases as high as the technological content of goods; and hence a change towards the export of goods with medium and high technology content which would give to the country a more robust situation in terms of economic growth and external stability.

CONCLUSIONS

In this article we estimated the income elasticity of exports and imports by technological intensity, with the objective of finding evidence of the multi-sectorial Thirlwall's law for Ecuador. The results of the vector error correction model (VECM) indicate that the higher the technological content of goods is, the higher the income elasticity will be. Hence, because Ecuador is a primary exporter and importer of goods with high technological content, a change in foreign income does not significantly promote the growth of national exports; in contrast, an increase in national income generates a considerable increase in demand for imported goods with high technological content, disfavoring the country's relationship with the rest of the world. In addition, the Thirlwall's law is verified for Ecuador in the period (1987-2008), which would force the country to contract its growth in the medium or long term. This suggests that, in order to avoid such contraction, the country should promote a change in its productive structure in favor of goods with high income elasticity, because these have a major positive impact on the balance of trade and this would help to achieve equilibrium of balance of payments and economic growth. Finally, with the income elasticity quantified by type of goods, we provide a guide for the direction of economic policy in foreign trade, seeking a change of orientation to promote stability and growth of Ecuador.

BIBLIOGRAPHY

- Anderson (1993). "The 45-degree rule revisited". Applied economics, October.
- Alonso y Garcimartín (1998). "A new approach to Balance-of-Payments constraint, some empirical evidence". Journal of postkeynesian economics, 21, 259-82.
- Araujo, R.A. y G.T. Lima (2007), "A structural economic dynamics approach to balance-of-payments-constrained growth", Journal of Economics, vol. 31, N° 5, Oxford, Oxford University press.
- Cuevas, V. (2010). "México: dinámica de las exportaciones manufactureras", Revista Cepal N° 102, pp. (121-159).
- Cuevas, V. (2011,). "Determinantes de las exportaciones manufactureras en Argentina y México: un estudio comparativo", Economía, Sociedad y Territorio, vol. XI, núm.35.
- Dickey, D. y W.A. Fuller (1981), "Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root", Econometrica, vol. 49, N° 4, Nueva York, Econometric Society.
- Elliot and Rhodd (1999). "Explaining growth rate differences in highly indebted countries: an extension to Thirlwall and Hussain" Applied economics, 31
- Gouvea y Lima (2010). "Structural change, balance-of-payments constraint, and economic growth: evidence from the multisectoral Thirlwall's law". Journal of Post Keynesian Economics. Vol. 33, No. 1.
- Gujarati, D. (2004), "Econometría", McGraw Hill, México.
- Hamilton, J.D. (1994), "Time Series analysis", Princeton, Princeton University press.
- Hansen and Johansen (1999). "Some tests for parameter constancy in cointegrated VAR-models". Econometrics journal. Royal economic society, vol. 2, pp, 306-333.
- Harrod (1933). "International economics". James Nisbet and Cambridge University press. London
- Johansen, S. (1995), "Likelihood-Based Inference in cointegrated Vector autoregressive Models", Nueva York, Oxford University press.
- Kwiatkowski, D.; Phillips, P. C. B.; Schmidt, P.; Shin, Y. (1992). "Testing the null hypothesis of stationarity against the alternative of a unit root". Journal of Econometrics 54, pp, 159-178.
- Lall S. (2000). "The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-1998". QEH Working Paper Series – QEHWPS44.
- McCombie (1997) "On the empirics of Balance-of-Payments constrained model growth" Journal of Postkeynesian economics, M.E. Sharpe, Inc, vol. 19, pp, 345-375.
- McCombie and Roberts (2002). "The role of balance of payments on economic growth" in M. Setterfield (Ed.), pp, 87-114.
- Moreno-Brid (1998). "México: crecimiento económico y restricción de balanza de pagos". Comercio exterior; revista de análisis económico y social. - México, Vol. 48, 6, p. 478-486.
- Ocho, Ordoñez y Loaiza (2011). "Crecimiento económico y restricción externa del Ecuador 1979-2008". Eseconomía revista de estudios económicos, vol. VI núm. 31.
- Palley (2002). "Pitfalls in the theory of growth: an application to the balance of payments constrained growth model", Review of political economy, 15, pp, 75-84.
- Pasinetti, L. (1981). "Structural Change and Economic Growth". Cambridge: Cambridge University Press.
- Perrotini, I. (2002). "La ley de Thirlwall y el crecimiento en la economía global: análisis crítico del debate". Revista venezolana de análisis de coyuntura, vol.VII, núm 2, julio-diciembre, pp.117-141.
- Phillips, Perron (1988). "Testing for a Unit Root in time series regression". Biometrika 75 (2): 335-346.
- Romero, Silveira y Jayme Jr. (2011). "Brasil: Cambio estructural y crecimiento con restricción de balanza de pagos", Revista Cepal N° 105.
- Setterfield, M (1997). "Rapid Growth and Relative Decline: Modeling Macroeconomic Dynamics with Hysteresis", London: Macmillan.
- Thirlwall, A.P. (1979) "The balance of payments constraint as an explanation of international growth rates differences", Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, N°128. Roma, Banca Nazionale Del Lavoro.
- Thirlwall, A.P. y M. Hussain (1982). "The balance of payments constraint, capital flows and growth rates differences between developing countries", Oxford Economic Papers, N°10. Oxford, Oxford University Press.

EL SENTIDO AD-HOC DE LA MACROECONOMÍA



Evaluación crítica sobre el debate acerca del progreso en la Macroeconomía

Martín Seoane Salazar¹

Aquí se ubica la verdadera fuerza de la ortodoxia. La vivacidad del debate doctrinal se acompaña de un profundo conformismo teórico.

Carlo Benetti

Tendencias de la Ciencia Económica

RESUMEN:

La reciente crisis económica ha desatado numerosos cuestionamientos acerca del supuesto progreso que ha experimentado la teoría macroeconómica en las últimas décadas. Estos cuestionamientos han generado un intenso debate al interior de la academia acerca de cuál es el estado actual de la macroeconomía. Aquí se hace una evaluación crítica de las posiciones enarboladas en dicho debate para mostrar que, si bien se considera necesario y urgente realizar la auto-evaluación que se propone, el debate actual está incorrectamente planteado, tiene un enfoque reducido y un alcance limitado. Estos defectos generan una imposibilidad lógica para poder resolver los problemas en discusión, por lo que se concluye que el debate actual carece de importancia para alcanzar los objetivos propuestos.

Palabras clave: Macroeconomía, Teoría Económica. Clasificación JEL: E10, E13.

ABSTRACT:

The recent economic crisis has unleashed several questions about the supposed progress that the macroeconomic theory has experimented during the recent decades.

¹Economista y maestrante del Programa Inegradado de Maestría y Doctorado en Ciencias Económicas de la UAM de México. [tinchosoane@yahoo.mx]

his questions been generated an intense debate in the academic society about the actual state of macroeconomics. We hereby propose a critical assessment of established positions indicating that, although it's considered necessary and urgent to do the self-evaluation that is proposed, the current debate is improperly raised, has a narrow focus and a limited scope.

These defects generate a logical impossibility to solve the problems under discussion, so it is concluded that the current debate is irrelevant for achieving the objectives.

Keywords: Macroeconomics, Economic Theory. Classification JEL: E10, E13.

1. INTRODUCCIÓN

La reciente crisis financiera mundial ha desatado numerosos cuestionamientos acerca del supuesto progreso que ha experimentado la teoría macroeconómica en las últimas décadas para explicar, predecir y controlar el comportamiento de los agregados económicos. Estos cuestionamientos han generado un intenso debate al interior de la academia acerca de si ha habido progreso en la forma en que los economistas entienden los fenómenos macroeconómicos.

El debate se inició en octubre del 2010, a partir de la publicación del artículo de Fair con el sugestivo título "Has Macro Progressed?" en el que a partir de una comparación de los recientes desarrollos de los modelos del Equilibrio General Dinámico Estocástico (EGDE) -tanto en su versión de la Nueva Escuela Keynesiana (NEK) como de la Nueva Escuela Clásica (NEC)- con los Modelos Estructurales (ME) -inspirados en la metodología econométrica de la Cowles Commission- cuestiona que haya

habido un verdadero progreso en la forma en cómo los economistas entienden la macroeconomía. El artículo polémico de Fair desató un fuerte debate teórico al interior de la academia, generando una ola creciente de artículos ya sea defendiendo o atacando la postura de Fair; entre los que destacamos los artículos de Howitt (2012), Kozicki (2012) y Uhlig (2012), entre otros. Por otra parte, la repercusión alcanzada en el medio académico ha merecido que el Journal of Macroeconomics dedique una sección especial a este tema, recopilando los artículos más importantes en la edición especial de enero del 2012, publicada bajo el mismo título con el que el artículo de Fair había iniciado el debate. En el presente artículo, se hará una evaluación crítica de las posiciones enarboladas en dicho debate para mostrar que, si bien es necesario y urgente, tiene un alcance limitado; pues presenta un supuesto implícito de partida que impide discutir el tema central que se propone (i.e. el progreso de la macroeconomía a la luz de sus fines y objetivos planteados); desviando la atención hacia cuestiones secundarias y estériles que no comprometen al tema central del debate. El artículo está ordenado de la siguiente manera. Además de esta introducción, en la siguiente sección se introduce el contexto histórico en que se enmarca dicho debate. Posteriormente, se exponen los aspectos centrales del debate, tomando como casos paradigmáticos de cada una de las posturas en pugna, las publicaciones de Fair y Kozicki. Posteriormente, evaluaremos críticamente estas posturas desde el punto de vista del objetivo original con el que se establece dicho debate; esto nos permitirá concluir sobre el alcance e importancia que presenta esta discusión para el futuro de la macroeconomía.

2. EL DEBATE

2.1 CONTEXTO HISTÓRICO

En las últimas décadas, y tras el derrumbe teórico de la teoría keynesiana en la década de los 70's, la teoría macroeconómica tradicional había logra-

do un largo periodo de inusitado consenso teórico respecto a su base analítica fundamental los llamados microfundamentos de la teoría del equilibrio general walrasiano a partir de la cual había generado las condiciones para desarrollar diferentes líneas de investigación que den cuenta de las diferencias observadas en la dinámica de la economía real respecto a la norma que mostraba dicho modelo teórico.

Ya sea a partir del paradigma de la Nueva Escuela Keynesiana (NEK) -que afirma que la dinámica observada en la realidad se deben a disequilibrios transitorios ocasionados por la presencia de factores endógenos al sistema que impiden el ajuste instantáneo de precios y cantidades (i.e. presencia de instituciones, contratos, colusiones, etc.)- o ya sea a través del paradigma de la Nueva Escuela Clásica (NEC) -que afirma que la dinámica observada en la economía real no es más que el cambio natural (y por tanto intrínseco) de los parámetros en los que se basan los modelos (i.e. las expectativas y preferencias de los agentes o los shocks tecnológicos) pero que son fases de un permanente equilibrio intertemporal- el panorama de la macroeconomía era muy favorable, pues vislumbraba un consenso analítico y metodológico implícito en el núcleo teórico de la misma.

Así, la mayor parte de la literatura² celebraba efusivamente el logro de este consenso teórico general en su base analítica que, aunque disidente en la interpretación de la realidad, se dotaba de una plataforma unitaria de análisis como punto de partida para comprender la realidad, alcanzando con ello el anhelo de toda ciencia moderna (tal como el caso de -su otrora fuente de inspiración- la física moderna) de unificar en un todo coherente las diferentes líneas de investigación desarrolladas al interior de una misma ciencia.³

Por otra parte, los desacuerdos remanentes que persistían en la teoría eran considerados como superables, en la medida en que dependían del perfeccionamiento de las técnicas metodológicas de recolección de datos y de construcción de modelos econométricos que permitan testear dichas diferencias teóricas para optar por aquellas que

²Véase por ejemplo Blanchard (2009, p. 2)

³Ver Bachelard (2000)

demuestren un mayor grado de poder explicativo sobre el comportamiento real de la economía. En ese sentido, la tendencia de las investigaciones macroeconómicas de la última década se concentraban casi exclusivamente en este último aspecto, intentando mejorar las técnicas de estimación y especificación de los modelos econométricos a través de la incorporación de nuevos métodos para captar las expectativas de los agentes, formalizar las estrategias de sus comportamientos (para equilibrios no competitivos) y aislar los factores que explican la tendencia de aquellos que explican los ciclos económicos, etc.

Sin embargo, frente a este aparente panorama alentador que se vivía en la Macroeconomía, en la realidad se comenzaba a resquebrajar la economía mundial con los primeros indicios de la crisis financiera y, con ello, comenzaban a emerger los viejos fantasmas históricos de la disidencia teórica que ponían en entredicho la existencia de un consenso teórico, e incluso algunos llegaban a poner en duda la idea misma de progreso en nuestra ciencia. Uno de los principales artículos que va en esta línea es el artículo publicado por Fair (2012) con el sugestivo título de "Has Macro Progressed?", artículo que a juicio de Kozicki (2012) expresa de manera representativa la crítica general realizada por la disidencia al estado actual de la Macroeconomía. A continuación se desarrollarán los elementos centrales de la crítica de Fair.

2.2 LA CRÍTICA DE FAIR

El quid de la crítica de Fair es limitar el alcance del llamado "progreso de la macroeconomía" como un fenómeno característico de una corriente particular de pensamiento dentro de la teoría macroeconómica pero ausente en el resto de la disciplina. Esto debido a que estos "progresos", según Fair, no resuelven los problemas teóricos fundamentales de la macroeconomía a favor de ésta o cualquiera de las explicaciones alternativas existentes; lo que mantiene a la macroeconomía estancada en sus aspectos teóricos esenciales.

Para justificar esta afirmación, Fair recuerda que el principal objetivo que se ha propuesto la

macroeconomía desde sus orígenes ha sido el de explicar el comportamiento de la economía entera (la economía como un todo dirían los manuales) y que a manera de simplificación, se reduce a la explicación de las fluctuaciones de las variables económicas "clave" de la macroeconomía, como son según Fair el PIB, el deflactor del PIB, la tasa de desempleo y la tasa de interés de corto plazo⁴. Al respecto Fair afirma que actualmente existen solamente dos modelos consistentes que explican el comportamiento de dichas variables: Los Modelos Estructurales (ME) llamados por Fair como Macro 1 y los modelos de Equilibrio General Estocástico Dinámico (EGDE) denominados como Macro 2.

Para el primer enfoque, la explicación de los agregados económicos resulta de la estimación simultánea de ecuaciones econométricas, tomando como datos los agregados económicos de las cuentas nacionales y suponiendo que éstas resultan del comportamiento intertemporal maximizador de los agentes de la economía -las firmas y los hogares-; los que determinan las cantidades de producto y de factores que ofrecen y demandan, además del precio que establecen las firmas a sus productos (bajo el supuesto de un régimen de competencia monopolística) y tomando como dada la dotación inicial de los hogares, la tecnología y el stock inicial de capital de las firmas, así como las expectativas que los agentes tienen respecto al estado futuro de la economía (incluyendo el tipo de cambio, la tasa de interés y la tasa de impuestos) y, finalmente, su esperanza de vida.

En ese sentido, las fluctuaciones de la economía son explicadas de la siguiente manera: tanto el problema de maximización de las empresas como de los hogares están basadas en un conjunto de expectativas (sobre la demanda de producto y la oferta de trabajo de parte de las firmas, y sobre los salarios y los precios en los consumidores), pero donde "podría ser"⁵ que las cantidades efectivas no coincidan con las esperadas, generando excesos de oferta en el mercado de trabajo o excesos de demanda en los mercados de productos, a los precios y salarios resultantes del equilibrio. En ese sentido, los precios resultantes no serían "vaciadoras del mercado", pero donde este dese-

⁴Fair (2012, p.4)

⁵Idem, p.4. Hacemos notar el carácter ad hoc de esta explicación.

quilibrio se explicaría por la formación de expectativas incorrectas, sin necesidad de suponer rigideces en los precios y salarios. Por otra parte, los modelos EGDE se diferencian del enfoque anterior por estimar directamente los parámetros del problema de maximización de los agentes bajo el supuesto de expectativas racionales.

De esta manera, las fluctuaciones de la economía son explicadas en este enfoque o por respuestas eficientes de los agentes a cambios en la tecnología o en las expectativas (el caso de la NEC) o por rigideces de precios y salarios debido a factores endógenos como la presencia de sindicatos o la presencia de costos de ajuste de precios (los llamados "costos de menú") que fijan momentáneamente los precios en un mundo en constante movimiento (según la NEK).

En ese sentido, Fair reconoce las diferencias existentes al interior de este enfoque, entre la NEC y la NEK, las que se expresan en las hipótesis ad hoc que se introducen en los modelos para explicar las fluctuaciones de los agregados económicos (mientras la primera supone cambios aleatorios en las preferencias y en la tecnología, la segunda supone rigideces de precios y salarios); pero donde ambas comparten el mismo sustrato teórico del perfecto mundo walrasiano.

De esta forma, Fair considera que el llamado «progreso» de la macroeconomía no ha sido más que el refinamiento en las técnicas y métodos de construcción y estimación de los modelos EGDE que permitan incorporar la medición o calibración de las variables paramétricas basadas en especificaciones adicionales y novedosas acerca del comportamiento maximizador de los agentes, bajo el supuesto de expectativas racionales. De esta manera, según Fair, el «avance» en la macroeconomía ha significado simplemente aumentar la complejidad de los modelos mediante la introducción de un mayor número de variables pero que ha traído, como consecuencia, que las especificaciones de los modelos sean más arbitrarias (por la introducción de un mayor número de parámetros libres⁶) y que generen errores de estimación muy significativos.

En ese sentido, Fair afirma que este avance ha traído un dilema en la Macro 2 que consiste en que el aumento de variables ha significado que los macroeconomistas de esta corriente se vean en la necesidad de sacrificar en sus modelos las especificaciones estructurales de desagregación de los datos en sectores, ramas y niveles de la actividad macroeconómica a costa de una mayor especificación del problema de maximización de los agentes.

Así, Fair concluye que es "completely loony"⁷ considerar como buena idea preferir estimar los parámetros de los problemas de maximización a cuidar las especificaciones estructurales de los modelos. Donde además, por otra parte, es justamente en esta disyuntiva que Fair encuentra la principal contradicción en los nuevos modelos: "It is not realistic to think that if agents are sophisticated enough to have rational expectations, they generate them using a highly misspecified model."⁸

2.3 LA RESPUESTA DE KOZICKI

Al respecto, Kozicki cuestiona dos aspectos del análisis de Fair descrito anteriormente: 1) La pertinencia del modelo utilizado por Fair para evaluar el progreso en la macroeconomía i.e. las especificaciones del EGDE de la NEK y 2) La fidelidad con la que Fair explica el modelo analizado.

Por todo ello, Fair llama a la comunidad académica a volver a los modelos de la macro 1, que aunque excluyen el problema del comportamiento individual de los agentes (al asumir que los datos de las cuentas nacionales expresan ya el comportamiento maximizador de aquellos) se concentra en analizar las interrelaciones de las variables y sectores de la macroeconomía, buscando explicar el comportamiento de las variables "clave", tal como se propuso originalmente la macroeconomía como objetivo principal.

En cuanto al primer cuestionamiento, Kozicki reconoce que desde el punto de vista del modelo EDGE de la NEK no ha habido progreso, pero en

cambio afirma que si ha habido progreso fuera de este paradigma y no sólo eso, sino que además arguye que los que niegan tal progreso son los mismos que desconocen lo que se ha hecho fuera de este enfoque. En ese sentido, Kozicki pasa a revisar los diferentes progresos que se han realizado durante los últimos años en los modelos externos a la NEK, entre los que destacamos:

1) La inclusión de nuevos supuestos alternativos en los modelos de decisión como las preferencias por evitar rigideces, la formación de expectativas con aprendizaje adaptativo, entre otros⁹.

2) Las nuevas herramientas de medición y estimación, sobretodo en la econometría de series temporales ("teoría de la co-integración") y las nuevas técnicas para corregir factores de confusión.

3) Nueva metodología en la construcción de modelos para explicar los ciclos a partir de la distinción entre los cambios en las expectativas y las rigideces.

4) Mayor especificación del sector financiero mediante la incorporación explícita de una variedad de variables financieras (como ser medidas de la riqueza, riesgo, etc.) que permiten estudiar el grado de influencia del sector financiero sobre el nivel de la actividad económica.

Por otra parte, la segunda crítica que hace Kozicki al análisis de Fair se refiere a que el modelo EGDE de la NEK presentado por Fair no es el correcto, pues sobrepasa las especificaciones típicas de este modelo. Además Kozicki argumenta que el uso de este modelo para propósitos prácticos de política es más sofisticado que como se presenta típicamente en las revistas académicas ya que incorpora sectores, ramas, y mecanismos característicos de la economía que se modela. Pero además y al contrario de la posición de Fair, Kozicki afirma que es en este último punto donde el modelo EGDE ha tenido más progreso ya queha logrado separar la identificación del comportamiento estructural de una economía de los efectos de política económica, generando las condiciones metodológicas para evaluar cualquier política económica específica.

En ese sentido, Kozicki afirma que ha habido avances en la macroeconomía pero al nivel de los modelos particulares señalando además que no es totalmente cierto que un buen modelo sea aquel que explica la economía como un todo (incorporando todas las relaciones estructurales de la economía), sino que también son igualmente necesarios los modelos simples y particulares que puedan representar problemas específicos que el investigador quiera analizar y donde para tal efecto algunas relaciones económicas no sean relevantes. En ese sentido, Kozicki defiende la simplificación de los modelos, siempre y cuando no omitan las partes esenciales que son de interés para el fenómeno que se trate de explicar. Por todo lo anterior, Kozicki ve con buenos ojos los diversos modelos que se han ido desarrollado en el último tiempo y que le permiten al investigador elegir de entre ellos el más pertinente para enfrentarse a un problema específico, además de que "...diversity in practice can encourage diversity in thought and enhance our pace of learning."¹⁰

3. EVALUACIÓN CRÍTICA DEL DEBATE

Hasta aquí un resumen de los argumentos más importantes que se han puesto en discusión en el reciente debate sobre el progreso de la macroeconomía. A continuación analizaremos cada uno de estos elementos desde el punto de vista de la pertinencia lógica para discutir el problema central que se propone. Esto nos permitirá concluir sobre los alcances y la importancia que tiene este debate para el futuro de la macroeconomía.

3.1 UN DEBATE LIMITADO

Antes que nada, conviene empezar señalando el propósito con el que se origina el debate, el cual se resume en la pregunta que hace Fair: "Has progress been made in understanding how the macro economy works?"¹¹.

⁶Esta crítica se corresponde con el principal ataque que realiza Chari et al. (2009) a estos modelos: "there are too many free parameters in current DSGE models".

⁷Fair (2012, p6)

⁸Idem, p6

⁹"Considerable progress has been made in environments which incorporate alternative assumptions on expectations formation". Kozicki (2012, p.24)

¹⁰Idem, p27

¹¹Fair (2010, p.1)

Es decir, ¿el desarrollo de los modelos EGDE ha significado un progreso en la teoría (en el sentido de que haya mejorado nuestro entendimiento de la economía real)?

A lo cual Fair, casi de inmediato (y sin darse cuenta) da una primera respuesta: "Regardless of how many assumptions of an ad hoc nature are used in DSGE models, the models are based on the estimation of parameters of maximization problems. There is no movement toward the way in which theory is used in the CC approach"¹². Es decir, no hay diferencias en la teoría entre los nuevos modelos EDGE y el viejo enfoque de los ME, lo único nuevo que hay son supuestos e hipótesis ad hoc adicionales e innovaciones en la metodología¹³.

Frente a esta interesante afirmación Fair comete, sin embargo, su primer error. Pues posteriormente, y sin razón alguna, Fair limita la discusión del progreso en la teoría al campo epistemológico de los modelos parciales y omite de manera injustificada el problema del marco teórico del equilibrio general. Esta es la primera crítica que se hace al debate: Limitar el horizonte en el que se permite el discurso desechando de manera injustificada la discusión sobre la teoría misma. A continuación desarrollamos las implicaciones que conlleva esta decisión arbitraria para el debate.

En primer lugar, es necesario puntualizar que el estado actual de la teoría (pura) para explicar la economía como un todo tal como, se recuerda, Fair definió a la macroeconomía¹⁴ es todavía insatisfactorio e incompleto.

Si consideramos los componentes que, según Walras, son esenciales determinar lógicamente para explicar/entender teóricamente una economía (i.e. el mercado de bienes, de factores o servicios productivos, de trabajo, además del de crédito y del de dinero) vemos que la teoría neoclásica no ha logrado una explicación satisfactoria ni mucho menos completa de este problema. Ya sea que se considere la teoría del equilibrio general (de tipo Arrow-Debreu-Hahn) como la teoría Wickselliana

(de tipo Myrdal y Lindahl) los dos casos paradigmáticos alternativos de la teoría convencional se sabe que ambas teorías contienen todavía serios problemas para explicar 1) de manera completa todas las categorías que implica el entendimiento de una economía de mercado y 2) de manera coherente.

En el caso del Equilibrio General, es bastante conocido los límites que tiene esta teoría para una explicación satisfactoria del mercado, pues se reduce simplemente a la demostración de la existencia del equilibrio para una economía no monetaria; y donde los aspectos de estabilidad y unicidad del equilibrio no han sido demostrados para el caso general, como tampoco el proceso de ajuste de precios; por lo que esta "teoría" se limita a la suposición de un equilibrio del cual nadie sabe cómo se llega a él, ni cómo se mantiene en él, ni mucho menos qué pasa cuando no se está en ese equilibrio.

Además, por otra parte, esta explicación del equilibrio es incompleta, pues no se puede introducir la moneda (no se puede determinar su valor) mediante una explicación coherente, ni tampoco se explica cómo es que se determina una única tasa de interés para el mercado de créditos. De esta forma, esta teoría no ha podido representar (dar una imagen completa) de cómo funciona el mercado, en el sentido de demostrar que el comportamiento de individuos atomizados puede ser coordinado descentralizadamente (i.e. independiente de la voluntad individual) por acción del mecanismo de precios. En ese sentido coincidimos con Benetti acerca de que la teoría del equilibrio general walrasiano "no puede explicar la institución fundamental de la economía mercantil, a saber el mercado"¹⁵.

En cuanto a la teoría Wickselliana, se sabe también que esta teoría, en su aspecto más general y abstracto, tampoco está exento de vacíos teóricos así como también de contradicciones¹⁷. Para empezar, al igual que en el enfoque walrasiano, esta teoría se construye solamente a partir del sector real. Sin embargo para determinar la tasa

monetaria de interés necesaria para su teoría de los precios absolutos se enfrasca en el denominado "pensamiento circular", el cual ha sido objeto de crítica, en la conocida controversia de Cambridge.

Esta crítica se refiere en que, al estar definido el equilibrio en términos reales, no se puede determinar el valor del capital sin antes conocer la tasa de interés, por lo que entra en un razonamiento circular en el que nada se determina y todo queda en misterio. Pues si no se puede determinar el valor del capital, tampoco se puede determinar la productividad marginal de éste y esto conlleva, necesariamente, a una indeterminación de la productividad del trabajo y, por tanto, del salario. Ello genera una imposibilidad lógica de explicar la distribución a partir del mercado de los factores y, en última instancia, de determinar el sistema de precios de una economía (pues depende de la determinación de la tasa de interés). De esta forma, como muy bien han mostrado Pasinetti y Garegnani, este enfoque solo es válido cuando se supone una economía de un solo bien.

Por lo anterior, se puede concluir tres cosas sobre el estado actual de la teoría (pura) neoclásica: 1) La teoría es incompleta pues no explica el capital (en última instancia, la distribución) y el dinero desde el punto de vista de la teoría del valor, 2) es limitada pues además de su incompletitud, sus resultados no dicen nada del funcionamiento real de la economía, pues se reducen a la demostración de existencia del equilibrio pero sin explicar qué hay fuera de él, cómo se permanece en él y, finalmente, cómo se retorna a él cuando se produce un shock; y 3) insatisfactoria pues su explicación se reduce a una economía o de trueque o de un solo bien o, finalmente, de una sociedad hipercentralizada (como sería el socialismo¹⁸) y no vendría a representar el funcionamiento de los mercados.

Cómo se ve, estas conclusiones que se desprenden de las críticas hechas al modelo convencional son tan severas que resulta extraño y sospechoso que no sean siquiera al menos mencionadas en un artículo que pretende explicar los problemas de la teoría macroeconómica.

3.2 LA POSIBILIDAD LÓGICA DE DISCUTIR HIPÓTESIS AD-HOC

Por otra parte, esta limitación teórica que presenta el debate actual acarrea un grave problema concerniente a la posibilidad lógica de resolución de dicho debate y que consiste en lo siguiente: Puesto que el desequilibrio es una anomalía en la teoría, para explicarla hay que salirse de ella e incorporar elementos ad-hoc que permitan dar cuenta de este fenómeno desconocido por la teoría misma.

De ello se deduce que las diferencias que persisten entre los enfoques de la macro 1 y la macro 2 se reduce a las hipótesis ad hoc que se introducen en sus respectivos modelos para explicar porqué el comportamiento real de la economía se aleja de la misma norma de la que parten (i.e. la plataforma analítica del equilibrio general walrasiano). Donde mientras los MEGDE suponen expectativas racionales, los desequilibrios quedan explicados o por rigideces de precios (caso de la NEK) o por cambios en las mismas expectativas o en la tecnología (caso NEC); por su parte, los ME explican los desequilibrios por errores en las expectativas, por lo que obviamente prescindan de la necesidad de incorporar supuestos adicionales respecto a los precios, o a cambios en alguno de los parámetros. Así lo único que cambia es -tal como lo plantea Fair- la manera "to choose left hand side and right hand side variables in equations to be estimated", es decir, las variables dependientes e independientes del modelo. De esta forma se devela una imposibilidad lógica para responder a la discusión del progreso de la macro: No se puede evaluar el progreso en la teoría a partir de las hipótesis ad hoc que se introducen para explicar la divergencia de la teoría misma respecto a la realidad.

Ambos enfoques son válidos en un sentido (respecto a la consistencia interna con la teoría de la que parten), pero ninguno de ellos es mejor que el otro en términos de explicación de la realidad, pues la teoría que les sirve de base, es la misma.

¹²Idem, p.5. El subrayado es mío.

¹³Chari, Kehoe, y McGrattan (2009, p. 242) afirman: "Visto desde la distancia, los macroeconomistas modernos, sean Nuevos keynesianos o neoclásicos, son todos iguales, al menos en el sentido en que se utiliza la misma metodología, se trabaja con modelos similares, están de acuerdo en que los shocks de forma reducida son necesarios para que los modelos se ajusten a los datos, y están de acuerdo en los principios generales de la política."

¹⁴Ver el apartado 2.2

¹⁵Para una mayor ilustración de los límites que presentan las soluciones planteadas por el Equilibrio General se recomienda la lectura de Benetti (1990)

¹⁶Benetti, Carlo (1998).

¹⁷Para una mayor ilustración de los límites que tiene la teoría Wickselliana se sugiere la lectura de Rogers (1989) y de Harcourt (1972).

¹⁸Como lo afirma Napoleoni (1982), pues la presencia de dos figuras colectivas o instituciones implícitas supra-individuales -como ser el subastador y la caja de compensación de pagos- representarían, más que a una economía de mercado, a una economía planificada.

En otras palabras, al ser estos modelos, no la expresión formal o matemática de teorías diferentes, sino variantes de un mismo modelo básico; modificando una u otra de sus hipótesis esta misma teoría permite obtener el tipo de resultado deseado. Una actitud por cierto no muy científica que consiste en forzar los supuestos de la teoría hasta que "encaje" en la realidad sin antes mostrar el poder explicativo de la teoría misma¹⁹. Este punto nos lleva a la siguiente crítica.

3.3 EL CARÁCTER INSTRUMENTAL DE LA MACROECONOMÍA: LA MACRO REDUCIDA A LA METRÍA.

La conclusión preliminar a la que se ha llegado en el apartado anterior, tiene su origen en el carácter instrumentalista en el que se enmarca el sentido de la macroeconomía. En efecto, planteado así el problema, el único parámetro que le queda a Fair para evaluar el progreso de la "teoría"²⁰ se reduce al aspecto metodológico del carácter aplicado de la macroeconomía (i.e. la macro-econometría).

Esto resulta obvio ya que, si se quiere evaluar la validez de dos tipos de supuestos²¹ de una misma teoría y al ser éstas hipótesis a priori (generadas en el plano abstracto); sólo queda evaluarlas respecto al grado de proximidad que presentan los modelos estimados con unos y otros supuestos²¹ con el comportamiento real de la economía.

Como se vio anteriormente, bajo este criterio Fair ha basado la argumentación de su crítica, estableciendo el criterio de superioridad de un modelo frente a otro en los menores errores que arroja su estimación para un mismo conjunto de datos: "A common procedure is to compute outside sample root means squared errors (RMSEs). Models can then be compared in terms of RMSEs if the sample periods are similar and the exogenous-variable information is similar."²²

¹⁹Lamentablemente una práctica muy común en los investigadores de nuestra ciencia conocida como "Fitting the data".

²⁰Por lo expuesto en el apartado anterior, ahora entrecorramos la noción que se tiene de teoría.

²¹Desde el punto de vista de Fair serían 2 tipos de supuestos (ME y EDGE). Sin embargo, se podría diferenciar a este último en los tipos clásico y keynesiano, por lo que en realidad se tendrían tres tipos de supuestos: Los supuestos de la NEC, la NEK y los usados por los ME.

²²Fair (2012, p. 7). En el mencionado artículo Fair muestra la superioridad de los ME por tener una media de los errores al cuadrado menor que los MEGDE NEK (2,62% frente a 1,33% para una muestra y 6,05% frente a 1,84% para otra muestra, respectivamente.)

Por otra parte, Kozicki se maneja acriticamente en el mismo nivel empírico del debate: "The metric for evaluation can be loosely described as the ability to "fit the data", where "fitting" incorporates a large number of empirical observations and may include in-sample and out-of-sample exercises."²³ Donde lo único que cuestiona de Fair, como ya se dijo anteriormente, es la elección de los modelos escogidos para ser evaluados.

Sin embargo, si se procede de esta manera se presenta un problema de orden epistemológico. No se pueden generalizar los resultados de una contrastación empírica, por lo que las hipótesis que resulten con mayor poder explicativo, en una prueba de contrastación específica, jamás podrán adquirir el estatuto de teoría; pues como dice Noriega, "la consistencia de una teoría no se discute frente a un escenario empírico específico, sino al interior de la propia teoría. Si se tratara de rechazar o no una teoría a través de pruebas empíricas, se estaría sustituyendo el método científico por el experimental"²⁴. Esto se debe a que la validez de las hipótesis dependen del estudio de caso, lo que significa como efectivamente ha sucedido impregnar el debate de un carácter particular y subjetivo, pues tal como lo señala Benetti: "Las relaciones teóricas son condicionales, es decir dependen de condiciones o hipótesis y es muy difícil verificar en la realidad económica si dichas condiciones se cumplen, lo que refuerza la interpretación subjetiva."²⁵

En ese sentido, esta estrategia optada por Fair para argumentar su posición lo lleva a un terreno no deseado por él, pues en el nivel empírico al que introduce el debate existe una imposibilidad lógica para resolverlo. Finalmente, al proceder de esta manera el problema conceptual de "progreso" en la teoría quedaría mermado, pues el progreso al que se aduce no es característico de una corriente de pensamiento particular, sino de las técnicas y métodos de estimación y modelización de la teoría, vale decir, su aspecto instrumental, el cual por otra parte es pertinente para cualquier otra teoría.

²³Kozicki (2012, p.24)

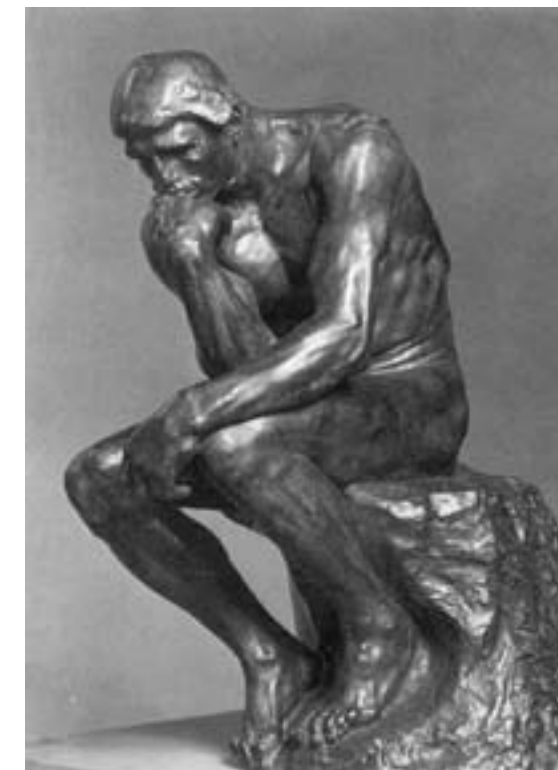
²⁴Noriega (2001, p. XVIII)

²⁵Benetti (1999, p.16)

CONCLUSIONES: UNA MACRO AD-HOC O EL OLVIDO DE LA FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.

En ese sentido, por todo lo desarrollado hasta aquí, se considera que el debate aún abierto que inició Fair: 1) Está mal planteado, 2) Tiene un enfoque muy reducido y 3) Tiene un alcance muy limitado; excluyendo injustificadamente aspectos trascendentales, neurálgicos y esenciales de la teoría que se discute. Por lo que se concluye que dicho debate no es significativo para una evaluación crítica acerca del progreso en la macroeconomía y que en consecuencia no provee de elementos analíticos necesarios que permitan recomendar modificaciones epistemológicas como las que propone Fair a la forma en cómo se está llevando adelante, actualmente, nuestra disciplina.

En otras palabras, el debate resulta mal planteado porque es incoherente con el objetivo con el que se inicia el debate, esto es, la adecuación de la teoría para explicar los fenómenos del desequilibrio. Ya que en los argumentos contruidos hasta el momento no se pone en discusión la noción misma de equilibrio, es decir, el acuerdo de la norma a partir de la cual se evalúa todo hecho económico. Más aún, cuando el equilibrio de una economía capitalista todavía no se ha demostrado a través del mecanismo propio del mercado (es decir, incorporando la moneda y el capital en una explicación procesal y dinámica). Es como intentar entender la enfermedad sin antes haber consensuado sobre lo que se entiende por la salud de una persona, no vaya a ser que se descubra que la enfermedad sea parte del propio organismo, tal como lo señalaron Marx y Keynes en su momento.



BIBLIOGRAFÍA

- Bachelard, G. (2000). La Formación del espíritu científico. Siglo XXI. México.
- Benetti, C. (1988). La economía y sus retos. Lecturas de Economía 25-26. Medellín.
- Benetti, C. (1990). Moneda y teoría del valor. FCE-UAM. México.
- Benetti, C. (1995). La teoría económica general y la enseñanza en economía. Lecturas de economía No. 42. Medellín.
- Benetti, C. (1999). Tendencias de la ciencia económica: balance y perspectivas. Lecturas de Economía 50. Medellín.
- Blanchard, O. (2009). The state of macro. Annual Review of Economics 1, 1–20.
- Cartelier, J. (1981). Excedente y reproducción. La formación de la economía política clásica. FCE. México.
- Cataño, J. (2004). La teoría neoclásica del equilibrio general. Apuntes críticos. Lecturas de Economía 25-26, Medellín.
- Chari, Kehoe, McGrattan (2009). New Keynesian models: not yet useful for policy analysis. Journal of Macroeconomics 1, 242–266.
- Fair, R. (2012). Has macro progressed?. Journal of Macroeconomic 34. 2-10
- Hahn, F. Solow, R. (1995). A critical essay on modern macroeconomic theory. Blackwell Publishers Ltd. United Kingdom.
- Harcourt, G. (1972). Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital. Cambridge: Cambridge University Press.
- Howitt, P. (2012). What have central bankers learned from modern macroeconomic theory?. Journal of Macroeconomics 34, 11-22.
- Kozicki, S. (2012). Macro has progressed. Journal of Macroeconomic 34. 23-28.
- Napoleoni, C. (1982). El pensamiento económico en el siglo XX. Oikos-Tau.
- Noriega, F. (2001). Macroeconomía para el desarrollo. Teoría de la Inexistencia del mercado de trabajo. McGraw-Hill. Interamericana Editores. México.
- Popper, K. (1980). La lógica de la investigación científica. Tecnos. Madrid.
- Rogers, C. (1989). Money, interest and capital. A study in the foundations of monetary theory.
- Uhlig, H. (2012). Economics and reality. Journal of Macroeconomics 34, 29-41.

LA LÓGICA INTERNA DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL. UN ANÁLISIS CRÍTICO DE LA CATEGORÍA CAPITAL FICTICIO



Leinad Alcalá Sandoval*

RESUMEN

En este trabajo se analiza el concepto de capital como el sujeto del proceso económico, un valor que se valoriza a sí mismo. De esta manera, se relaciona esta noción con el análisis de la categoría de capital ficticio. Asimismo, se examinan las formas y mecanismos de valorización mostrando que esta categoría está sujeta a la lógica interna de valorización. También se argumenta que el capital ficticio es un concepto sui generis de la teoría marxista, posee una dimensión real y al mismo tiempo ilusoria. Así, esta característica requiere la presentación dialéctica para poder recoger su capacidad explicativa. Con esta estructura, se examinan críticamente las diferentes propuestas en la literatura marxista sobre las formas del capitalismo contemporáneo. De forma antagónica, se postula que la dominación de la lógica financiera sobre la productiva pertenece al desarrollo normal del propio sistema, es decir, a la búsqueda inherente del capital por espacios para valorizarse.

Palabras clave: enfoque marxista, concepto de capital, capital ficticio, mecanismos y formas de valorización, presentación dialéctica.

ABSTRACT

This paper analyzes the concept of capital as the subject of the economic process, as a value that valorizes himself. Thus, the concept is related to the analysis of the category of fictitious capital. Also, the forms and mechanisms of valorization are discussed showing that this category is subject to the internal logic of valorization. It is also argued that the fictitious capital is a sui generis concept of Marxist theory,

*Estudiante de doctorado en Ciencias Económicas de la Universidad Autónoma Metropolitana. Correo electrónico: leinadalcala@hotmail.com

has a real dimension and at the same time illusory one. Thus, this feature requires the dialectical presentation in order to collect their explanatory power. With this structure, are critically examined the different proposals in the Marxist literature on the forms of contemporary capitalism. Antagonistically, it is postulated that the domination of the financial logic over the productive belongs to the normal development of the system itself, i.e. the search inherent of capital spaces for valorize.

Keywords: Marxist approach, the concept of capital, fictitious capital, mechanisms and forms of valorization, dialectical presentation.

Clasificación JEL: B51; P16.

1. INTRODUCCIÓN

La lógica interna del capital está supeditada al proceso de valorización. El valor se presenta como el ser del capital, como un ente en incesante metamorfosis por la búsqueda de su incremento. En este proceso inmanente, el movimiento del capital crea sus propios límites y contradicciones que lo conducen a emerger en diferentes formas para preservar el valor que se transforma en capital.

El capital toma las formas necesarias para preservarse como valor, la valorización tiene lugar en la producción de plusvalor a partir de la explotación de la fuerza de trabajo. Esta explotación se manifiesta como una la relación social de producción entre una clase capitalista que representa a los dueños de los medios de producción y una clase trabajadora desposeída de medios de vida.

Estos últimos venden su fuerza de trabajo a cambio de un salario y trabajan bajo el control del capitalista, que es el propietario de la mercancía producida. Al vender la mercancía para obtener su valor, el capitalista se apropia del valor excedente, esto es, del plusvalor. De esta manera, es “el capitalista que produce el plusvalor, es decir, el que directamente succiona de los obreros trabajo impago y lo fija en mercancías” (Marx, 1867: 692).

Esta relación social implica una lógica de reproducción tanto para el capitalista como para el trabajador. El capitalista debe convertir su plusvalía en capital para poder reproducirse como capitalista, esto es, como dueño de los medios de producción; en contraste, la lógica de reproducción del trabajador consiste en acceder a la mayor cantidad de valores de uso, es decir, reproducirse en las mejores condiciones materiales posibles. La lógica de reproducción del capitalista, motivada por la acumulación de capital en sí, domina y subsume a la lógica de reproducción de la clase trabajadora. No obstante, la dominación de una clase sobre otra está en su conjunto supeditada a la lógica de valorización del capital, donde el valor se presenta como la expresión abstracta del capital con movimiento propio caracterizado por un incesante proceso de metamorfosis en búsqueda de su incremento.

El punto de partida del capital es la apariencia inmediata de la circulación capitalista, M-D-M, la circulación mercantil simple, donde el valor de las mercancías adquiere una forma general de existencia social y autónoma en el dinero. No obstante, en este momento de abstracción, el dinero y la mercancía aparecen como simples expresiones de su existencia. En consecuencia, surge la necesidad del pasaje a la esencia del capital, del devenir cualitativo del capital, D-M-D, “cuyo objetivo es el dinero como un fin en sí mismo, mediante el cual el valor que originalmente es adelantado en forma dineraria atraviesa sucesivamente las fases antitéticas D-M y M-D” (Robles y Escorcía, 2013: 15), al devenir cuantitativo, D-M-D' ($D' = D + \Delta D$), donde el valor incrementa su magnitud agregando un plusvalor y “se convierte en capital como valor que se valoriza a sí mismo, que se automultiplica” (Ibídem).

Finalmente, la medida donde el devenir del capital se mide a sí mismo, en cuanto unidad de las determinaciones cualitativas y cuantitativas, es una razón cuantitativa que “denota el quantum de plusvalor (ΔD) que un determinado quantum de valor-dinerario como capital adelantado (D) ha creado en un periodo de tiempo: esto es, $\Delta D/D$ ” (Ibíd.: 16). Tiene la entidad de representar la posición del valor como capital. En palabras de Marx:

“Pero, en realidad, el valor se convierte aquí en el sujeto de un proceso en el cual, cambiando continuamente las formas de dinero y mercancía, modifica su propia magnitud, en cuanto plusvalor se desprende de sí mismo como valor originario, se autovaloriza. El movimiento en el que agrega plusvalor es, en efecto, su propio movimiento, y su valorización, por tanto, autovalorización. Ha obtenido la cualidad oculta de agregar valor porque es valor. Pare crías vivientes, o, cuando menos, pone huevos de oro” (Marx, 1867: 188).

Con esta estructura, la forma D – D' requiere central atención, puesto que es aquí donde la forma valor se fundamenta y se crea, donde se derivan todas las formas de plusvalor. Representa la capacidad del capital de autovalorizarse como el sujeto que circula y subordina a la sociedad capitalista en su totalidad en la dominación del valor, es decir, a la lógica de valorización. Así, todas las formas que se manifiestan en su movimiento, como ente de la reproducción del sistema capitalista, están sometidas a la lógica del valor como sujeto autónomo. La concepción del capital industrial, sus formas funcionales autónomas, y del capital ficticio están plenamente vinculadas al movimiento en búsqueda de valorización que se presenta como contradictorio y autónomo.

Por tanto, la comprensión del proceso de valorización es fundamental para el análisis de la categoría de capital ficticio. En general, se identifica que en la literatura marxista el capital ficticio es presentado como un fenómeno relacionado con el proceso de financiarización, que no contribuye a la producción de plusvalor, al proceso de reproducción del capital productivo.

Asimismo, se vincula la ganancia especulativa con el movimiento autónomo del capital ficticio, formulando una nueva categoría para la articulación de estos dos conceptos, a saber, el capital especulativo. Éste se presenta como el capital que se valoriza a partir de los diferenciales en tasas de interés y/o precios de títulos, y como el principal elemento que caracteriza e interpreta el desarrollo del capitalismo contemporáneo, donde la lógica del capital ficticio, del proceso de valorización sin contribuir a la producción de plusvalor, ha dominado a la del capital industrial.¹ No obstante, se considera que estas propuestas requieren de un examen crítico del propio concepto, un análisis donde se presente el dominio de la lógica ficticia/financiera como un resultado lógico del propio proceso de acumulación capitalista, de la transformación dinámica que el mismo requiere, metamorfosis que está fundamentada en la relación contradictoria entre los diferentes capitales y entre capital-trabajo. En síntesis, el presente trabajo tiene como objetivo proveer un marco analítico que permita establecer un diálogo crítico con las diferentes interpretaciones del capital ficticio en la literatura marxista, evidenciando sus propuestas y límites de presentación. Al mismo tiempo, se propone que la formación del capital ficticio y las contradicciones internas de la economía capitalista, deben entenderse como un resultado lógico, considerando que el sujeto del proceso económico, que conduce el movimiento de la sociedad capitalista, es el capital.

1.1 EL CAPITAL COMO SUJETO DEL PROCESO ECONÓMICO

El concepto de capital como un valor que se valoriza a sí mismo representa que éste subordina sus condiciones de existencia a sus propios fines, es decir, que genera sus propios órganos para llegar a ser. Por consiguiente, “la autovalorización implica tanto la conservación del valor presupuesto, como la reproducción del mismo” (Marx, 1857-58: 251). En este desarrollo, el capital necesita sus “personificaciones” como portadores de valor.

Por ejemplo, la mercancía como valores de uso; el dinero, como forma de existencia social del valor; el trabajo, presupuesto en un inicio como productor de valor, ahora puesto como no-capital, donde sólo “a través de su negación con el trabajo objetivado, se convierte en capital” (Robles y Escorcía, 2013: 17, cursivas añadidas). En consecuencia, el capital como sustancia abstracta de valor se convierte en sujeto con movimiento propio; en esta circulación “el valor entra en escena como sujeto” (Marx, 1857-58: 251). Análogamente, Arthur enfatiza esta caracterización:

“[L]a posibilidad de que el capital se constituya como sujeto autónomo surge del desarrollo de la forma-valor. La forma mercancía del producto encarna una abstracción de la heterogeneidad natural de los bienes, a saber, el valor. La producción de mercancías encarna en sus procesos una abstracción con movimiento propio, a saber, el capital” (Arthur, 2005: 252).

En suma, el capital se presenta como el sujeto económico que domina y rige el movimiento de la sociedad capitalista, “un universal concreto y, por lo tanto, como una totalidad, que se desenvuelve a sí mismo, conteniendo dentro de sí las partes, diferenciaciones o momentos que lo componen y determinan” (Robles, 2011: 12). El punto de partida del capital como sujeto es puesto en su forma más simple y abstracta, a saber, como valor². En su orden de sucesión, las categorías posteriores muestran que la estructura lógica del capital está conformada por un movimiento donde cada momento es fundamentado como necesario para presentar el capital como una totalidad, potencia económica y su proceso de auto-valorización. De este modo, el razonamiento de esta manifestación del capital como un universal concreto tiene por cimiento el método de presentación dialéctico. A través de la presentación de categorías que constituyen la estructura lógica del capital, se consigue un mayor grado de concreción, determinación y fundamentación³.

²Sobre el capital como sujeto de la producción capitalista, se postula que desde el método de presentación de Marx para analizar el modo de producción capitalista, el individuo no representan el “sujeto” de la producción económica, sino éste es representado por el capital. De esta forma, en los Grundrisse el autor expone que el capital es “la potencia económica, que lo domina todo, de la sociedad burguesa” (Marx, 1857-58: 28). Algunos autores marxistas que desarrollan esta idea son Robles, 2005 y 2011; Arthur, 2005 y Fausto, 1997.

³Existe una corriente de autores marxistas que postulan que el método dialéctico es el utilizado por Marx para exponer el concepto del capital. Entre estos se encuentran Smith, 1990; Arthur, 1996 y 1997; Robles, 1999; y Reuten, 2000.

¹Algunos de los autores en la literatura marxista que han postulado estos conceptos son Harvey, 1989; Carcanholo y Nakatani, 2001; Pacheco, 2006; Mariña y Torres, 2010; entre otros.

Finalmente, postular al capital como el sujeto de la economía condiciona la concepción del proceso económico en el sistema de producción capitalista. Éste se presenta como un proceso de acumulación y de expansión del capital, de producción de plusvalor, donde el origen de éste es la explotación de la fuerza de trabajo. El capital es una relación social que lo subsume todo. Sobre la base de este enfoque, en este trabajo se exponen en primer lugar, la lógica interna de valorización del capital a partir de sus diferentes formas de existencia, a saber, capital industrial en sus formas autonomizadas de capital productivo, capital comercial y capital que devenga interés; segundo, el concepto de capital ficticio y la ganancia derivada de éste; finalmente, se presentan las conclusiones.

2. FORMAS Y MECANISMOS DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL

El capital es una suma de valor que se adelanta a la circulación para incrementarse, movimiento que responde a la lógica de valorización. Así, en esta sección se estudian las formas en que el capital manifiesta su papel como sujeto de la reproducción del sistema, esto es, las formas autónomas que asume en el proceso de valorización. Éstas pueden analizarse partiendo del concepto de capital productivo, capital comercial y capital que devenga interés; no obstante, se apunta que estos niveles de abstracción del capital no son capaces de dar cuenta de toda la complejidad de la realidad concreta y que, por tanto, es necesario exponer el movimiento del capital como una relación consigo mismo, es decir, a partir del propio movimiento del capital, de la progresión de momentos necesarios, va adquiriendo mayor concreción hasta el momento en que el concepto de capital se determina por completo y es presentado como un sistema auto-sostenible. De este modo, como resultado de la propia lógica del capital como sujeto éste asume formas irracionales de valorización.⁴

⁴Decir que el capital asume formas irracionales de valorización está relacionado en cómo éste obtiene un pago en forma de ganancia, es decir, cuando esta ganancia no está directamente vinculada con la producción de plusvalor, pero exige una parte de la misma, entonces se dice que asume una forma irracional de valorización.

2.1 EL CAPITAL INDUSTRIAL Y SUS FORMAS FUNCIONALES

El capital industrial representa la circulación general del capital, donde se engloban las formas autonomizadas de capital productivo, capital comercial y capital que devenga interés; así, el capital industrial "abarca todo ramo de la producción explotado en forma capitalista" (Marx, 1885: 59). La lógica de éste es la producción y apropiación de plusvalor. El concepto de este capital puede analizarse a partir de la circulación completa del capital D - M...P...M' - D', donde se identifican las distintas formas funcionales que asume el capital en su proceso de valorización, a saber, capital-dinero (D'), capital-productivo (P) y capital-mercantil (M'). En D' y M' se encuentra la expresión del dinero y mercancía como formas de existencia del capital, donde el valor, como una suma autónoma de dinero, aparece como capital y, por tanto, se manifiesta como funciones autónomas y diferentes entre sí: "D' no es más que el resultado de la realización de M'. Ambas, tanto M' como D', son sólo formas distintas, forma mercantil y forma dineraria, del valor de capital valorizado; ambas tienen esto en común, que son valor de capital valorizado" (Ibíd.: 56). No obstante, ambas son expresiones del capital generado por el plusvalor; en ese sentido, sólo se diferencian en que uno es resultado de la función del capital productivo; el otro resultado de la función del capital dinerario, es decir, "uno es capital en forma dineraria; el otro, en forma mercantil. Por eso las funciones específicas que los diferencian no pueden ser otra cosa que diferencias entre función de dinero y función de mercancía" (Ibíd.).

El capital-mercantil es producto directo del proceso de producción capitalista, "trae a la memoria este su origen y por ende es, en su forma, más racional" (Ibíd.: 57); en cambio, el capital-dinerario "ha borrado toda huella de este proceso" (Ibíd.). Así, en D...D' desaparecen las partes intermedias de la circulación completa del capital, "una parte de una suma de dinero aparece como madre de otra parte de la misma suma de dinero" (Ibíd.).

Es fundamental identificar que en la circulación completa del capital se establece la forma propia de todo capital, es decir, D - D'. La forma donde todas las funciones productivas (y no productivas) aparecen en la lógica de creación de valor y plusvalor. Por tanto, en el trayecto de estas formas funcionales, el capital industrial adopta y, al mismo tiempo, abandona éstas. Llegado a este punto, las mismas se autonomizan. Así, el capital dinero se transforma en capital que devenga interés: "El capital que devenga interés (...) no es sólo capital para el que lo enajena, sino que también se lo entrega al tercero, de antemano, como capital, como un valor que posee el valor de uso de crear plusvalor ganancia" (Marx, 1894: 440). Y el capital mercantil se transforma en capital comercial: "(...) el capital mercantil asume en el capital dedicado al tráfico de mercancías la figura de una especie autónoma de capital por el hecho de que el comerciante adelanta capital dinerario, el cual sólo se valoriza como capital, sólo funciona como capital por el hecho de estar exclusivamente ocupado en mediar la metamorfosis del capital mercantil, su función como capital mercantil, es decir su transformación en dinero, y lo hace mediante la constante compra y venta de mercancías" (Ibíd.: 351).

Igualmente, cada uno tiene su propio mecanismo de valorización, a saber, el capital productivo se valoriza mediante la producción de mercancías; el capital comercial, mediante el tráfico de dinero y mercancías; el capital que devenga interés, a través del proceso de financiamiento. En suma, esto es enfatizado de la siguiente manera por Carcanholo y Nakatani: "Así, el capital industrial, entendido como síntesis global y abstracta de la circulación de las tres formas autónomas del capital (el capital que devenga interés, el capital industrial y el capital comercial), es el mismo concepto de capital, pero en un nivel más concreto de análisis" (Carcanholo y Nakatani, 2001: 18). De igual manera, Mariña y Torres apuntan lo siguiente:

"La primera forma abstracta básica es el capital industrial, que se valoriza mediante la producción de mercancías, tanto bienes (cuya producción y consumo están separados en el tiempo) como servicios (cuya producción y consumo son simultáneos). Comprende, por tanto, actividades de producción primarias, secundarias y terciarias, algu-

unas de las cuáles se llevan a cabo en la esfera de la circulación. La segunda es el capital comercial, que se valoriza mediante el tráfico de mercancías y dinero. Como forma abstracta se refiere exclusivamente al intercambio de la propiedad, tanto de las mercancías en los actos de compraventa de las mismas, como de las formas dinerarias que surgen de las distintas funciones del dinero como medio de compra, medio de pago, reserva de valor y dinero mundial. La tercera es el capital de crédito que devenga interés que se valoriza financiando inversión productiva. Este capital lo es, tanto para el acreedor como para el deudor, porque ambos lo utilizan como mecanismo de valorización" (Mariña y Torres, 2010: 5).

Empero, de las tres formas autonomizadas del capital el único que produce plusvalor es el capital productivo. Así, este plusvalor debe ser dividido con las otras dos formas autonomizadas, a saber, el capital comercial, ganancia comercial, y el capital que devenga interés, interés. Es decir, la producción de valor, en apariencia, sólo está relacionada a la producción de mercancías. No obstante, el capital comercial impulsa el desarrollo de esta misma producción mediante la aceleración de la rotación del capital productivo y, por tanto, la producción de plusvalor; el capital que devenga interés, de igual forma, contribuye a la creación de plusvalor potenciando, a través del proceso de financiamiento, la producción.

2.2 EL CAPITAL QUE DEVENGA INTERÉS COMO FUENTE AUTÓNOMA DE VALORIZACIÓN

Llegado a este punto, analizar el capital que devenga interés como fuente autónoma de valorización es fundamental para nuestro estudio del capital ficticio, porque muestra cómo la lógica del capital está vinculada con la búsqueda de espacios para su valorización y estos los encuentra en el proceso de financiamiento. Además, es un momento donde el dinero, como expresión autónoma de una suma de valor, se presenta como capital y, por tanto, revela su propiedad de valor que se valoriza a sí mismo.

El capital que devenga interés se presenta cuando “la relación de capital alcanza su forma más enajenada y fetichista. Tenemos aquí D – D’, dinero que genera más dinero, valor que se valoriza a sí mismo, sin el proceso que media ambos extremos” (Marx, 1894: 499). Esta manifestación del capital lleva consigo un conjunto de propiedades que nos permiten discernir sobre el movimiento del capital en su atributo de crear valor. Es decir, nos permiten plantearnos cómo una suma de dinero tiene la característica de arrojar un interés, de auto-incrementarse, de representar un capital que “aparece como la fuente misteriosa y autogeneradora del interés, de su propia multiplicación” (Ibíd.: 500).

En el tomo III capítulo XXI y XXIV de El Capital, Marx presenta el capital que devenga interés, analizado como el capital que financia al capital industrial. En esta presentación, este capital adquiere un carácter específico, resultado de la división del capital industrial en capital-propiedad y capital-función. En este sentido, el capital que devenga interés tiene por antítesis al capital actuante, es decir, es el capital en cuanto propiedad frente al capital en cuanto función. Como capital en cuanto propiedad, el dueño del dinero requiere valorizar éste como un capital que devenga interés. Así, lo pone en circulación, lo hace como una mercancía-capital, capital no sólo para él, sino para el capitalista que lo coloca en función.

De este modo, para nuestro análisis es necesario comprender la naturaleza del dinero como capital:

“El dinero tomado en este caso como la expresión autónoma de una suma de valor, (...) puede ser transformado, sobre la base de la producción capitalista, en capital, y en virtud de esta transformación se convierte de un valor dado en un valor que se valoriza a sí mismo, que se automultiplica. Produce ganancia, es decir que faculta al capitalista para extraer de los obreros una determinada cantidad de trabajo impago, de plusproducto y plusvalor, y aprobárselo. De esa manera adquiere, además del valor de uso que posee como dinero, valor de uso adicional: el de funcionar como capital. Su valor de uso consiste, en este caso, precisamente en la ganancia que produce al estar trans-

formado en capital. En este carácter de capital potencial, de medio para la producción de la ganancia, se convierte en mercancía, pero en una mercancía sui géneris. O lo que resulta lo mismo, el capital en cuanto capital se convierte en mercancía” (Marx, 1894: 434).

Así, el dinero asume otro valor de uso, el de producir ganancia una vez que se transforma en capital. La parte de la ganancia que se abona este capital se denomina interés que, “no es otra cosa que un nombre peculiar, un rubro peculiar para una parte de la ganancia que el capital actuante, en lugar de guardársela en su propio bolsillo, debe abonar al propietario del capital” (Ibíd.: 435). En concreto, en este proceso el dinero aparece como capital potencial, como medio para producir ganancias. Por este motivo, toma la forma de una mercancía particular que la posición de capital-dinero concede cuando éste se pone en función, es decir, cuando se toma prestado. Para su propietario es capital porque representa el derecho a obtener una parte de la ganancia del capital productivo, ganancia que se manifiesta en interés y que tiene origen en el plusvalor. Como valor de uso adquiere la cualidad de crear plusvalor, “como un valor que se conserva en el movimiento y que retorna a su emisor originario” (Ibíd.: 440).

Por esta razón, Marx dice que el capital que devenga interés alcanza su forma más cosificada, enajenada y fetichista del capital, “el capital aparece como la fuente misteriosa y autogeneradora del interés, de su propia multiplicación” (Ibíd.: 500). Y el dinero emerge como potencia de valor que se valoriza; de manera que, se transforma en “atributo del dinero el de crear valor, de arrojar interés, tal como el atributo de un peral es el de producir peras.” (Ibíd.: 501) Por tanto, en D – D’ se reivindica la posición del capital como sujeto del proceso económico, como la forma no conceptual del capital y cosificación de las relaciones de producción, como potencia determinante donde el propio proceso de reproducción está presupuesto y su cualidad de valorizar su propio valor se muestra independientemente de la reproducción. De esta manera, el capital que devenga interés toma la “mistificación del capital en su forma más estridente.” (Ibídem)

2.3 EL MOVIMIENTO DEL CAPITAL COMO UNA RELACIÓN CONSIGO MISMO: LA SINGULARIDAD

Se ha revelado que el movimiento del capital está vinculado con la estructura lógica del mismo, es decir, de valor que se valoriza a sí mismo. El capital se presenta como una totalidad de momentos inseparables, una sustancia que va tomando formas. Esta forma de presentación es propia del plan orgánico que Marx expone en los manuscritos de 1857-1858, los Grundrisse, donde hace explícito que la misma se compone en tres partes, a saber, la generalidad/universalidad, particularidad y singularidad. Esta triada constituye el núcleo de la exposición dialéctica del capital, tal como destaca Fineschi:

“La primera de ellas, la generalidad, se inicia con el origen del capital dinero y concluye con la relación entre capitales, ganancia e interés, pasando por la circulación del capital.⁵ La particularidad comienza con la acumulación, procede a la competencia y termina con la concentración de capitales. La singularidad se caracteriza por los mercados de crédito, el capital social y el mercado de dinero” (Fineschi, 2001: 4).

Así, es fundamental presentar el análisis de la singularidad, donde el capital que devenga interés (el proceso de financiamiento) se presenta como la forma singular del capital. Éste responde a la misma lógica que tiene origen en la universalidad, es decir, su norma de valorización. Por tanto, sólo en el momento de la singularidad puede exponerse el movimiento del capital como una relación consigo mismo, donde se representa a todo el sistema en su conjunto. En la singularidad Marx muestra lógicamente el desarrollo del modo de producción capitalista, donde el proceso de financiamiento adquiere una estructura representativa del desarrollo propio del sistema.

⁵Sobre la universalidad y particularidad Escorcia destaca que “Para Marx, (...), el capital en general (o universal) se trata de ‘determinaciones que son comunes a cada capital en cuanto tal, o que hacen de cada suma determinada de valores un capital.’ (G.I: 409). (...) lo universal es ‘aquello común’ que permite definir a las categorías en cuestión; se trata de su fundamento imprescindible, fundamento que, en el caso del capital, entendemos como su capacidad creadora, su capacidad de valorizarse. Y, entonces, la capacidad de crear (poner) en su movimiento todas las condiciones que le son propias. La presentación del capital en general corresponde, consecuentemente, al movimiento lógico del valor como mero valor o dinero al valor en cuanto capital (...) En el momento de la particularidad los capitales individuales se comportan como capital, es decir, cada uno de ellos tiene como objetivo la valorización de sí mismo, su fundamento universal, su ley general; esto significa que, en cuanto la particularidad es una determinación necesaria de la universalidad, esta última está contenida dentro de la primera. Cada particular es un universal en sí mismo y bajo esta condición los capitales individuales pueden influir sobre los otros y, al hacerlo, establecer sus propias determinaciones” (Escorcia, 2013: 144,149).

De esta manera, este momento de abstracción del capital muestra el movimiento interconectado de capital ficticio y capital productivo, es decir, el origen conceptual del capital y su tendencia natural a convertirse en ficticio:

“Cada capital tiene una doble naturaleza, material y monetaria. Ambas no existen por separado, pero el capital a interés permite que la separación parezca posible y así consigue dividir y actuar - cada uno por su cuenta -, respectivamente, en el mercado financiero y en la producción material. La primera, por supuesto, depende de la segunda, pero sólo al final se requiere que los valores de las magnitudes correspondan; en la medida en que el primero vive sus experiencias ficticias, su valor puede cambiar de acuerdo a la demanda y la oferta. Esto causa transferencias de dinero real, pero no cambios en el valor social como un todo: algunos se hacen más ricos, algunos más pobre, pero la riqueza social permanece igual” (Fineschi, 2001: 22).

A continuación, se presenta una definición de la categoría de capital ficticio que tiene por estructura la lógica interna de valorización del capital, resaltando su naturaleza de capital, el proceso de acumulación ficticia y cómo la dimensión ficticia es un resultado lógico del capital que devenga interés. Esta presentación tendrá lugar en un escenario donde se analicen críticamente las diferentes posturas en la literatura marxista relativas al capital ficticio; por ejemplo, el carácter dominante sobre el capital productivo, su acepción especulativa y parasitaria, las formas de existencia del capital ficticio y cómo estas características se presentan como inherentes del proceso de acumulación capitalista contemporáneo.

3. EL CAPITAL FICTICIO

En general, en la literatura marxista se identifica la categoría de capital ficticio como la síntesis de las formas autonomizadas-funcionales del capital que devenga interés (Harvey, 1989; Carcanholo y Nakatani, 2001; Pacheco, 2006; Mariña y Torres, 2010; Carcanholo y Sabadini, 2013). Asimismo, se

apunta que el desarrollo de esta forma del capital está vinculado con el progreso del capitalismo contemporáneo, en especial, cuando se describe desde su acepción financiera/especulativa en sus personificaciones de capital parasitario y especulativo, reconociendo a estas formas como las dominantes del proceso de acumulación actual. En consecuencia, se postula que la presentación de esta categoría ficticia está relacionada con un componente histórico, es decir, como el resultado de un cambio en la dominación del capital ficticio sobre el capital productivo, donde el primero ahora se presenta como hegemónico y esta característica se analiza como un síntoma irracional que debe ser “arreglado”:

“[E]n nuestra concepción, la fase actual de la globalización del capitalismo se constituye en una fase de predominio internacional de la lógica especulativa sobre la productiva, con la consiguiente exacerbación de la competencia entre los grandes capitales productivos que actúan en el ámbito internacional. Dicha exacerbación posee como punto de partida, precisamente, la descomunal presión que las ganancias especulativas ejercen sobre el plusvalor producido” (Carcanholo y Nakatani, 2001: 13).

“[E]l capital ficticio es la forma más perversa asumida por el capital. Esto porque este capital está en el corazón de las determinaciones económicas y sociales que han dominado el mundo en estos últimos treinta años y que promovieron el mercado como el único lugar de realización económica. (...) Ese mismo capital es el principal responsable de la crisis económica iniciada a fines de los años 2007-2008, haciendo revivir la crisis de 1929, de forma de perder su característica histórica de que no volvería a repetirse” (Marques y Nakatani, 2013: 15).

“El dominio del capital que devenga interés en la economía contemporánea y el desarrollo del capital ficticio, fueron el resultado de varios factores. Entre ellos, destacan: (i) el papel asumido por Estados Unidos e Inglaterra en la desregulación financiera, en la descompartimentalización de los mercados financieros nacionales y la desintermediación financiera, condiciones sin las cuales no existiría ese dominio y; (ii) la adopción de políticas

que favorezcan la centralización de fondos líquidos no reinvertidos en las empresas y de los ahorros familiares” (Ibíd.: 48).

No obstante, estas propuestas deben ser estudiadas críticamente desde la lógica interna de valorización del capital como sujeto del proceso. Así, es fundamental analizar el desarrollo de esta categoría como un resultado lógico de los momentos que responden a una necesaria metamorfosis, donde la búsqueda de los espacios de autovalorización es el punto de partida para analizar esta categoría, y no es producto de una dimensión histórica.⁶

En resumen, el concepto de capital ficticio es constitutivo del orden de presentación lógico de las categorías marxistas, y fundamental para analizar la configuración que caracteriza el estado contemporáneo del proceso de acumulación capitalista. Es un concepto sui generis dentro de la teoría económica, por tanto, su tratamiento demanda la presentación dialéctica para poder recoger su capacidad explicativa. En este sentido, la estructura positivista de la lógica formal se enfrenta con dificultades para entender la doble dimensión que guarda esta forma del capital, ya que manifiesta una dimensión real e ilusoria. Real porque demanda una parte del plusvalor e ilusoria porque no contribuye directamente a la producción de éste. Ambas se presentan como un vínculo contradictorio; no obstante, sólo a partir de esta relación es que el concepto muestra su pertinencia.

3.1 CRÉDITO Y CAPITAL FICTICIO EN MARX

El crédito es el punto de partida para comprender la naturaleza del capital ficticio. La forma ficticia está presupuesta dentro de la forma dinero, dinero como capital, por tanto, en la forma-valor.

⁶En la construcción de la teoría neoclásica el estudio del proceso de financiamiento se presenta como un momento secundario en el funcionamiento de la economía, es decir, no existe una demostración analítica de este proceso en su análisis porque el espacio monetario y financiero están separados. Asimismo, en la teoría construida a partir de Keynes el proceso de financiamiento es un mecanismo que se limita a la emisión de dinero, por tanto, éste se agota cuando cumple su objetivo, a saber, proveer de liquidez. Estas teorías tienen en común la carencia de un concepto de capital como una totalidad orgánica que tiene una dimensión monetaria y; al mismo tiempo, física. En consecuencia, la presentación de una categoría que tenga una dimensión real e ilusoria y que resultado de esta doble determinación pueda explicar el proceso de financiamiento en el sistema económico capitalista, no tiene cabida en la teoría económica ortodoxa.

Así, cuando se concibe una economía donde se adelanta una suma de dinero (valor) y éste adquiere diferentes personificaciones durante el proceso de circulación, la potencialidad del capital ficticio es propia del proceso económico capitalista.

Marx presenta en su análisis el papel del crédito en la producción capitalista como el que “acelera la velocidad de la metamorfosis mercantil, y por consiguiente la velocidad de la circulación dineraria” (Marx, 1894: 561). Éste “permite mantener separados por más tiempo los actos de la compra y de la venta, y de ahí que sirva de base a la especulación” (Ibíd.: 562). De igual forma, la existencia del papel del crédito tiene como consecuencia la formación de sociedades por acciones, que en virtud de ésta surge “la abolición del capital como propiedad privada dentro de los límites del propio modo de producción capitalista; la transformación del capitalista realmente activo en un mero director, administrador de capital ajeno, y de los propietarios de capital en meros propietarios, en capitalistas dinerarios” (Ibíd.: 562-563). Es decir, la formación de sociedad por acciones trae consigo la separación de la propiedad del capital; de esta manera, cuando la ganancia asume la forma de interés, existe una transición que suprime la industria capitalista privada sobre la base del propio sistema capitalista, y que deroga esta forma industrial en la medida en que se expande y se apodera de nuevas esferas de la producción. Marx enfatiza esto cuando explica la formación de sociedad por acciones:

“[L]a abolición del modo capitalista de producción dentro del propio modo capitalista de producción, y por consiguiente una contradicción que se anula a sí misma, que prima facie se presenta como mero punto de transición hacia una nueva forma de producción. Se presenta luego en la manifestación, también, como tal contradicción. En determinadas esferas establece el monopolio, por lo cual provoca la intromisión estatal. Reproduce una nueva aristocracia financiera, un nuevo tipo de parásitos en la forma de proyectistas, fundadores y directores meramente nominales; todo un sistema de fraude y engaño con relación a fundaciones, emisión de acciones y negación de éstas. Es una producción privada sin el control de la propiedad privada” (Ibíd.: 565).

La propia sociedad privada-productiva existe en la forma de sociedad de acciones. De este modo, el sistema crediticio constituye la base principal para la formación de sociedades accionarias que operan de forma bifacética (por una parte es fuerza impulsora de la producción capitalista, mientras que por la otra, constituye una traba y una barrera inmanente de la producción que es quebrantada por el propio sistema crediticio) donde éste presupone la forma de capital ficticio y, por tanto, la posibilidad de especulación.

El desarrollo del sistema crediticio está vinculado con el comercio dinerario; con la mera administración del capital que devenga interés, donde la toma y concesión de dinero para préstamo se transforma en un negocio que exige una ganancia, ésta adquiere la forma de pago de interés y está ligado a la producción futura de plusvalor. Es aquí donde aparece la finalidad de la banca, como el representante que facilita los negocios industriales y al mismo tiempo la especulación.⁸ Como consecuencia de la existencia de este sistema, que permite separar por más tiempo los actos de compra y venta y, al mismo tiempo, acelerar el proceso productivo, surge la ganancia especulativa inherente a este proceso y que ejerce presión sobre la producción esperada de plusvalor. Las sociedades productivas industriales se trasladan a sociedades financieras subordinadas a prácticas especulativas, el cúmulo de estas formas promueve la posibilidad de obtener capital más fácil y más barato: “la baratura del capital impulsa la especulación, de la misma manera que la baratura de la carne y la cerveza alienta la glotonería y el alcoholismo” (Gilbart, 1834: 137-138, citado en Marx, 1894: 520). Así, en la propia existencia del crédito está la posibilidad abstracta de la especulación, es decir, de la valoración por especulación. No obstante, la especulación está basada en la explotación, en la producción de plusvalor futuro y, por consiguiente, tiene un componente relacionado con la incertidumbre. En correspondencia, Marx señala el papel del sistema de crédito y sus contradicciones de la siguiente forma:

⁸En este sentido, se reconoce que esta presentación corresponde a un componente histórico específico; no obstante, éste deriva de la propia lógica de valorización del capital y la forma histórica facilita el desarrollo de la forma abstracta, es decir, se reconoce que el proceso de financiarización posee dos dimensiones, a saber, una dimensión abstracta (ahistórica) y al mismo tiempo una dimensión concreta (histórica).

“Si el sistema crediticio aparece como palanca principal de la sobreproducción y de la supere-speculación en el comercio. (...) De esto sólo se desprende que la valorización del capital fundada en el carácter antagónico de la producción capitalista no permite el libre y real desarrollo más que hasta cierto punto, es decir que de hecho configura una traba y una barrera inmanentes de la producción, constantemente quebradas por el sistema crediticio. Por ello, el sistema de crédito acelera el desarrollo material de las fuerzas productivas y el establecimiento del mercado mundial, cuya instauración hasta cierto nivel en cuanto fundamentos materiales de la nueva forma de producción constituye la misión histórica del modo capitalista de producción. Al mismo tiempo, el crédito acelera los estallidos violentos de esta contradicción, las crisis, y con ello los elementos de disolución del antiguo modo de producción” (Ibíd.: 568,569).

En este sentido, el capital ficticio se presenta como un capital ideal que se valoriza independientemente del capital productivo, como si tuviera la propiedad de multiplicarse indistintamente del proceso productivo. El capital-dinero toma una forma accionaria, es decir, tiene una magnitud de valor expresada en una suma de dinero y separada del proceso de transformación material que tiene lugar en el capital productivo. Así, este proceso representa una forma puramente ilusoria, porque esta multiplicación de un capital-dinero no está acompañada del desarrollo de capital-productivo, es decir, el capital no existe duplicado, sino que este capital tomó una forma ficticia. El capital ficticio adquiere una vida propia y se desarrolla de forma autónoma, es decir, fluctúa independientemente del capital productivo. Por esta razón, la especulación sobre el valor de títulos de propiedad que se realiza en el mercado de valores es ficticia, adquiriendo estos títulos la cualidad de un capital ideal (Fineschi, 2005). Cuando el valor de los títulos de propiedad puede cambiar desligado del valor de la producción real, porque la mera propiedad de títulos aparece como ganancia en forma de interés, tenemos la fetichización completa del capital.

A continuación, se presentan las formas de existencia que adquiere el capital ficticio para poder establecer el vínculo con el análisis de la caracterización especulativa y parasitaria. En este apartado será fundamental entender cómo la forma del ca-

pital que devenga interés trae consigo la posibilidad de que cualquier beneficio dinerario aparezca como interés de un capital, aunque éste no provenga realmente de uno, “con el capital que devenga interés cualquier suma de valor aparece como capital” (Ibíd.: 598). Esto es esencial porque explica el componente ilusorio de nuestra categoría en estudio.

3.2 FORMAS DE EXISTENCIA DEL CAPITAL FICTICIO

“La cuestión es sencilla: supongamos que el tipo medio de interés sea del 5% anual. Por consiguiente, una suma de £ 500, de transformársela en capital que devenga interés, rendirá £ 25 anuales. Por eso se considera a cualquier ingreso fijo anual de £ 25 como el interés de un capital de £ 500. Sin embargo, ésta es y sigue siendo una representación puramente ilusoria, salvo en el caso de que la fuente de las £ 25, consista ésta en un mero título de propiedad o una exigencia de deuda, o bien en un elemento real de producción, como por ejemplo una propiedad inmueble, sea directamente transferible o adopte una forma en el cual lo sea” (Marx, 1894: 598).

A partir del estudio de Marx se identifican tres formas de capital ficticio: el capital bancario, la deuda pública y el capital accionario. Además, en la literatura actual sobre las formas de existencia se agrega el mercado de derivados, considerando que de esta manera se tienen todas las formas del capital ficticio que impulsan el proceso de acumulación del mismo. La primera forma, deuda pública, está relacionada con el proceso de endeudamiento que los gobiernos recurren para financiar gastos corrientes e inversiones.⁹ Para esto, se emiten títulos de deuda soberana que pueden ser negociados en un mercado secundario, este último proceso tiene como consecuencia que el movimiento de los títulos se conciba como capital ficticio. Marx apunta que “el capital como cuyo vástago (interés) se considera al pago estatal, es ilusorio, capital ficticio. No sólo porque la suma que se prestó al estado ya no existe en absoluto.

⁹Cuando la inversión se enfoca al proceso productivo, es decir, cuando se invierte como capital (como edificios, maquinaria, etc.), este capital no es ficticio; ya que pertenece al proceso productivo y, por tanto, a la creación de plusvalor.

Finalmente, los derivados se consideran, en el desarrollo contemporáneo del capitalismo, como una nueva forma de capital ficticio, donde lo fundamental es la especulación sobre los precios de mercancías colocadas en el mercado accionario. Así, existe un componente fundamentalmente especulativo que provoca que esta forma de existencia adquiera su carácter ficticio. No obstante, es importante señalar que en este punto no todos los autores coinciden en la definición del mercado de derivados como forma de existencia de capital ficticio. Por ejemplo, según Carcanholo y Sabadini (2008), las ganancias obtenidas en este tipo de mercados son transferencias de valor, es decir, por transferencia se puede aumentar las ganancias del capital especulativo parasitario, sin constituir, ganancias ficticias.¹⁰

Por último, es preciso señalar dos consideraciones finales sobre las formas de existencia del capital ficticio: 1) el proceso de multiplicación del valor ficticio, en sus diferentes manifestaciones, no descarta que éste corresponda a la lógica de autovalorización del capital actuando como capital, es decir, el que éste posea un movimiento autónomo confirma la apariencia que se atribuiría al capital como sujeto del proceso. Así, aunque el valor por el que se comercializan en el mercado los títulos tenga una característica irracional (porque están desvinculados a la producción de plusvalor), éste adquiere sus propias determinaciones. Los títulos toman la forma de una mercancía particular y sus precios tienen un movimiento singular; 2) como cualquier otro capital, el pago de la ganancia ficticia tiene como origen necesario el trabajo impago, es decir, la explotación del trabajador es, en la última instancia, la única fuente para obtener este interés.

3.3 EL CARÁCTER PARASITARIO Y ESPECULATIVO DEL CAPITAL FICTICIO

El capital ficticio tiene su movimiento propio; éste se manifiesta en su existencia real y puramente ilusoria: “desde el punto de vista individual es capital real, y desde el punto de vista de la totalidad, de lo global, es capital ficticio” (Carcanholo y Nakatani, 2001: 22). Esta relación tiene su origen en

¹⁰Aunque es necesario señalar que Carcanholo y Sabadini postulan que todo capital ficticio es parasitario. Esto será analizado más adelante.

el desarrollo del capital que devenga interés. Ambos capitales obtienen su remuneración en la forma de interés. No obstante, en la presentación de esta categoría se señala que la segunda es una forma autonomizada que ayuda a la obtención del plusvalor del capital productivo, es decir, posee un carácter no parasitario; mientras que la segunda forma no, las ganancias ficticias no se derivan de una producción directa de plusvalor, sino que sólo se apropia de una parte de él y esto le da el atributo de parasitario. Por tanto, en la literatura que presenta las formas de esta categoría se propone que el capital que devenga interés es el que financia la producción o la circulación y que el capital ficticio, aunque nace como consecuencia del primero, es resultado de cierta ilusión social:

“[H]ay que considerar el hecho de que el capital a interés, por sí mismo, produce una ilusión social y es precisamente a partir de ella que aparece el capital ficticio. En el capitalismo, la existencia generalizada del capital a interés, cuyo significado aparente es el hecho de que toda suma considerable de dinero genera una remuneración, produce la ilusión contraria, es decir, la de que toda remuneración regular debe tener como origen la existencia de un capital. Dicho capital en sí no tiene mayor significación para el funcionamiento del sistema económico y puede ser llamado de capital ilusorio (valor presente de un rendimiento regular). Sin embargo, cuando el derecho a tal remuneración está representado por un título que puede ser comercializado, vendido a terceros, se convierte en el capital ficticio” (Carcanholo y Sabadini, 2008: 75).

Por tanto, el surgimiento del capital ficticio tiene como origen la automatización del capital que devenga interés; empero, el desarrollo de éste no es independiente de la dinámica de la producción, de modo que su presentación compleja y aparentemente desmaterializada es un resultado lógico. Así, el carácter ficticio está relacionado al proceso real de valorización del capital, es decir, adquiere la forma inherente de todo capital que se valoriza a sí mismo, principalmente en el mercado de compra y venta especulativa. Esto es enfatizado por Marx cuando señala que “de este modo se pierde, hasta sus últimos rastros, toda conexión con el proceso real de valorización del capital consolidándose la idea del capital como un autómeta

que se valoriza por sí solo" (Ibíd.: 601). Esto tiene como consecuencia que su valor crezca o disminuya por razones independientes; de esta manera, una parte de este capital tiene una existencia ilusoria desde el punto de vista de la totalidad y otra aparece como capital real desde el punto de vista individual. Asimismo, puede aparecer multiplicado en la circulación de sus diferentes formas de existencia.

La característica propia de valor que se valoriza a sí mismo hace que el capital ficticio se reconozca con sus semejantes, es decir, con otros capitales, a saber, productivo, a interés y comercial. Por esta razón, se considera que el análisis lógico de esta forma del capital no puede convivir con la noción que pretende la regulación de las formas financieras. En este sentido, el propio comportamiento como capital, en su carácter inherente de valorización, se concibe como un "problema" que debe ser corregido. Esto lo pretenden diversos autores marxistas cuando argumentan que se debe tomar al sistema de crédito (y sus formas ficticias) como formas que tienen que ser encauzadas a incentivar el proceso productivo real y no permitir que su carácter financiero/ficticio sea dominante (Harvey, 1989; Carcanhólo y Nakatani, 2001; Pacheco, 2006; Carcanhólo y Sabadini, 2008; Mariña y Torres, 2010).

En este sentido, estos autores postulan que la característica actual del capitalismo está constituida por una fase de dominio internacional de la lógica especulativa sobre la productiva. Como consecuencia, se concibe el capital especulativo como la síntesis del carácter ficticio que comparte la característica de ser un capital que no produce plusvalor. Por tanto, lo encasillan como parasitario: "significa que el capital ficticio es un capital no productivo, de la misma forma que el capital que devenga interés. Sin embargo, mientras éste cumple una función útil e indispensable a la circulación del capital industrial y, en esa medida, aunque improductivo, no puede ser considerado parasitario, el capital ficticio es total y absolutamente parasitario" (Carcanhólo y Nakatani 2001: 25). Por tanto, en esta marco de análisis cuando se califica de parasitario al capital ficticio se incluye que esta forma parasitaria necesita ser resuelta:

"Las 'formas absurdas' del capital ficticio pasan al primer plano, y permiten que ocurra el 'colmo de la distorsión' dentro del sistema de crédito. Lo que comenzó como una pulcra solución a las contradicciones del capitalismo se convierte en un problema que hay que resolver" (Harvey, 1989: 292).

El carácter parasitario del capital ficticio está basado en que éste no cumple ninguna función a la reproducción del capital industrial, es decir, que no responde a la lógica del mismo. No obstante, se apropia de una parte del plusvalor generado por éste a través de la ganancia especulativa y con esto, consigue su autovalorización. En este sentido, la lógica parasitaria domina la lógica industrial, es decir, sobrepasa los límites del mismo. En concreto, los autores denominan como capital especulativo parasitario al capital ficticio que actualmente se ha transformado en dominante.

CONCLUSIONES

La lógica interna de valorización del capital es elemento fundamental para estudiar la categoría del capital ficticio. Esta lógica está subordinada al proceso de valorización del capital, elemento que lo caracteriza como un valor que se valoriza a sí mismo. En este sentido, el estudio crítico de las diferentes propuestas sobre la lógica ficticia, y la dominación de ésta sobre la productiva, se realizó a partir de mostrar que el proceso de acumulación capitalista es un resultado lógico de la presentación de categorías derivadas del concepto de capital como el sujeto del proceso económico. En concreto, se identifican los siguientes elementos:

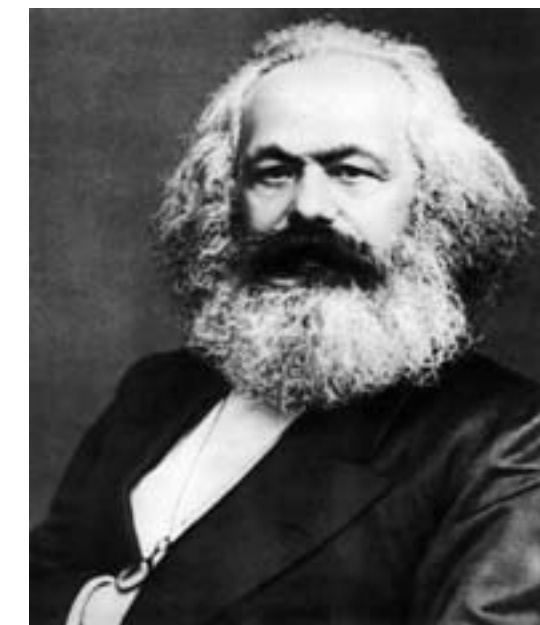
1. El capital es el sujeto autónomo del proceso económico que domina y rige el movimiento de la sociedad capitalista. Esto deriva del desarrollo dialéctico de la forma-valor. En este sentido, el capital es una identidad abstracta y real. Identificar al capital como sujeto nos conduce a postular que las formas que éste va adquiriendo son necesarias. Por tanto, analizar estos momentos desde un principio normativo no tiene espacio en este análisis.

2. La categoría de capital ficticio es fundamental para una reconstrucción lógica del capitalismo contemporáneo. Esto implica que el carácter financiero no puede ser analizado de forma separada de la economía real como lo propone la teoría ortodoxa. Así, entender la naturaleza de las ganancias ficticias requiere un examen crítico del propio concepto. El auge financiero es resultado de la propia transformación dinámica del capitalismo y ésta tiene su propia metamorfosis en la relación contradictoria entre capitales y entre capital y trabajo.

3. En la literatura marxista se postula como lo "normal" la dominación del capital productivo sobre el financiero, mientras que la hegemonía de las formas financieras es considerada anormales en el desarrollo del capitalismo. Contrario a esta idea, desde el razonamiento abstracto se demuestra que las formas actuales del capital pertenecen al desarrollo normal del propio sistema, es decir, de la búsqueda inherente del capital por espacios para valorizarse.

4. Por tanto, se indica que en el origen conceptual del capital está presupuesto su tendencia connatural a convertirse en ficticio. Esto se comprende desde el esquema dialéctico hegeliano que Marx utiliza para ordenar la teoría del capital siguiendo su propia lógica interna. En suma, el capital industrial se presenta como el primer momento de la particularidad, mientras que la forma ficticia aparece en la singularidad; sólo hasta este punto se puede analizar el sistema en concreto, como un todo.

5. Dado que todos los capitales tienen en común la capacidad de valorizarse, y esto los identifica como iguales, como el elemento que tienen en común (resultado lógico del momento de la universalidad), la lógica ficticia no está desvinculada de la lógica productiva; así, todos los capitales se comportan como tales. En síntesis, el capital ficticio funciona como debe funcionar, su acepción ilusoria y especulativa son inherentes de esto.



BIBLIOGRAFÍA

- Arthur, Christopher, (2002) "La Lógica de Hegel y El Capital de Marx" en Economía: Teoría y Práctica, No. 17, Diciembre de 2002, UAM.
- Carcanholo, Reinaldo A. y Mauricio de S. Sabadini, (2008) "Capital Ficticio y Ganancias Ficticias", Herramienta No. 37, Marzo, Buenos Aires, Argentina
- Carcanholo, Reinaldo A. y Nakattani, Paulo, (2002) "Capital especulativo parasitario versus capital financiero", en Revista Problemas del desarrollo. Vol. 32, No. 124, México, IIEC-UNAM, enero-marzo.
- Escorcia, Roberto, (2013) "El interés como medida concreta y universal del capital", Tesis doctoral Fundamentación Lógica del Dinero y del Proceso de Financiamiento desde el Concepto Capital, PIMDCE-UAM
- Harvey, David (1982) The Limits to Capital, Basil Blackwell Publisher Ltd. Oxford.
- Fineschi, Roberto (2005) "The four levels of abstraction of Marx's concept of capital", en [Recuperado de www.marx-gesellschaft.de/Texte/1005_Fineschi_Four%20Levels_Abstraction.pdf el 29 de octubre de 2014]
- (2001), Ripartire da Marx. Processo storico ed economia politica nella teoria del capitale, Istituto Italiano per Gli Studi Filosofici, La Città del Sole, Italia.
- Robles Báez, Mario, (2005) "La dialéctica de la conceptualización de la abstracción del trabajo" en Mario L Robles Báez (Ed.), Dialéctica y Capital. Elementos para una reconstrucción de la crítica de la economía política, UAM-X: México.
- (2005) "La Dialéctica de la Forma de Valor o la Génesis del Dinero" en Mario L Robles Báez (Ed.), Dialéctica y Capital. Elementos para una reconstrucción de la crítica de la economía política, UAM-X: México.
- (2011) Marx, lógica y capital. La dialéctica de la tasa de ganancia y la forma precio, UAM-X.
- Robles, Mario y Escorcia, Roberto (2013), "La dialéctica del trabajo, valor y precio en la conceptualización del capital de Marx: Una reconstrucción", Documento inédito, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.
- Mariña y Torres, (2010) "Gestación y desarrollo de la hegemonía de las formas y mecanismo de valorización financieros y especulativos: desde la década de 1979 hasta las crisis." en Ensayos de economía, No. 97, Junio/diciembre 2010.
- Marx, Karl (1867), El Capital, Tomo I, vol. 1-3; Siglo XXI editores, México, 2001.
- (1885), El Capital, Tomo II, vol. 4- 5; Siglo XXI editores, México, 2001.
- (1894), El Capital, Tomo III, vol. 6; Siglo XXI editores, México, 2001.
- (1857-58), Elementos Fundamentales Para La Crítica De La Economía Política (Grundrisse 1), Siglo XXI, México, 2011.
- (1857-58), Elementos Fundamentales Para La Crítica De La Economía Política (Grundrisse 2), Siglo XXI, México, 2011.
- Pacheco Feria, Ulises, (2006) "El capital ficticio como categoría económica de El Capital de C. Marx" en Economía y Desarrollo, No. 2/Vol. 140/Jul.-Dic.: La Habana, Cuba.

CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO: UN ANÁLISIS INSTITUCIONAL



Saul Quispe Aruquipa¹

ABSTRACT

La presente investigación tiene por objetivo analizar el crecimiento económico de México desde el enfoque de la nueva economía institucional a partir de la implementación de políticas de libre mercado en la década de los ochenta. El análisis consistió en determinar el grado de aplicación de las reformas de mercado mediante una revisión de los índices de reformas estructurales. Se constató que en México existe una baja calidad institucional que puede tener un efecto negativo en el crecimiento económico. Para comprobar esta relación se planteó un modelo econométrico en base a una función de producción Cobb - Douglas ampliada. Como variables que miden el nivel institucional del país se utilizó el índice de democracia elaborado por el proyecto Polity IV. Los resultados del modelo muestran que existe una relación directa de las instituciones lo que permite evidenciar la necesidad de mejorar el nivel institucional en México para permitir un mayor crecimiento.

Palabras clave: Crecimiento económico, instituciones, calidad de instituciones, modelos econométricos lineales.

Clasificación JEL: C20, O43, P48.

"Milton (Friedman) apuntaba que, diez años antes, él habría aconsejado tres cosas a los países que vivían una transición del socialismo: «privatizar, privatizar y privatizar». «Pero me equivoqué –añadió–. Seguramente el estado de derecho sea más importante que la privatización»".
FRANCIS FUKUYAMA, *La construcción del Estado*, 2004.

1. INTRODUCCIÓN

Dentro de la teoría económica actual, las instituciones han tomado una mayor importancia para explicar los fenómenos macroeconómicos como el crecimiento y desarrollo económico. Al ser reglas e incentivos que determinan el comportamiento de los agentes económicos, estos son determinantes en la progresión de un país.

El enfoque de análisis que se le ha dado a las instituciones como determinantes del crecimiento económico es amplio. Las economías que transitaban por periodos coloniales formaron instituciones que determinaron su desenvolvimiento futuro, un caso importante es el de Estados Unidos y América Latina, siendo ambos parte de un mismo continente existe una amplia brecha económica entre ambos.

Las instituciones normativas, como los derechos de propiedad, también son importantes para un buen funcionamiento en la economía. Instituciones políticas, como la democracia, tienen una importante correlación con las economías de altos ingresos.

El presente trabajo tiene por objetivo analizar el desempeño de las instituciones como determinante del crecimiento económico en México. Para esto se analizaron las reformas de mercado impuestas en la década de los ochenta y las reformas de segunda generación que tienen un enfoque más institucional. Los resultados muestran que en México no ha existido una profundización de las reformas de mercado. Este resultado expresa que el crecimiento económico depende mayormente de las características propias de un país que del grado de profundización de las reformas. Mediante un análisis de los indicadores de gobernabilidad se observa una baja calidad en las instituciones mexicanas que puede ser la causa de su estancamiento.

¹Estudiante de primer año de doctorado del Programa integrado en Maestría y Doctorado en Ciencias Económicas de la UAM. [saul_rqa@yahoo.es]

Para analizar el efecto de las instituciones en el crecimiento económico en México, se realizó un modelo econométrico de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) en el que se estima una función de producción tipo Cobb-Douglas incorporando la variable Democracia como explicativa del crecimiento económico. Los resultados sugieren el efecto positivo de la democracia en el crecimiento económico, aunque su efecto es marginal.

El trabajo se divide en seis secciones: Primero, introducción. Segundo, reseña del alcance de las investigaciones sobre las instituciones y crecimiento económico. Tercero, hechos estilizados de las economías del mundo y particularmente la de México. Cuarto, análisis de las reformas institucionales. Quinto, planteamiento del modelo, en este apartado se describe el modelo teórico a ser utilizado así como las variables. Sexto, evaluación de resultados del modelo econométrico. Por último se desarrollan las conclusiones del trabajo.

2. CRECIMIENTO ECONÓMICO E INSTITUCIONES

La teoría del crecimiento económico evidenció que existen variables determinantes que explican por qué unos países crecen más que otros. La teoría convencional mostró que la acumulación de capitales físico y humano permite impulsar el crecimiento de los países. Se creía que la acumulación de estos factores respondía a incentivos económicos, por lo que fueron el centro de análisis del crecimiento económico. Los mismos teóricos del crecimiento consideraban que el cambio tecnológico era un proceso exógeno, es decir, que no estaba influenciado por incentivos económicos, de manera que no se lo tomaba en cuenta (Helpman, 2004). Posteriormente, el papel de la tecnología ganó gran relevancia en la teoría. Trabajos pioneros como el de Romer (1986) mostraron que el acervo de conocimientos es un importante determinante en la producción. En un posterior trabajo, Romer (1990) expuso que para lograr mayor acumulación de conocimientos es necesario que las empresas inviertan recursos en investigación y desarrollo (I+D).

Mokyr (2002) destacó que el proceso de la acumulación de conocimientos transformó a los países occidentales en economías modernas. Para que exista esta transformación fueron necesarias instituciones que permitieron la acumulación de conocimiento y el posterior desarrollo tecnológico. La relevancia de esta afirmación es que se debió tomar en cuenta las instituciones para comprender las diferencias entre las economías avanzadas y aquellas en desarrollo.²

Las instituciones son entendidas como “las reglas del juego formal o informal que presiden a los intercambios del mismo género, consistentes en la contraprestación bilateral de bienes o servicios” (Jeannot, 2010: 9). Esta definición da una notabilidad a las instituciones como condicionantes para el comportamiento de los agentes económicos; las instituciones son incentivos que conducirán a determinadas acciones entre los individuos.

Para North (2005), la evolución capitalista fue resultado de un cambio en las instituciones económicas. Las economías del capitalismo occidental transitaron del rentismo a la competitividad. El caso de ciertos países como Alemania, Francia e Inglaterra, mostró que las instituciones permitieron el desarrollo de un capitalismo competitivo pasando de un mercantilismo rentista a un liberalismo productivo. De acuerdo con Jeannot (2010: 22) “Las instituciones del capitalismo occidental han dado lugar a la riqueza y pobreza de las naciones porque sus capitalismo nacionales se han adaptado eficientemente al cambio institucional competitivo en algunos casos, pero no ha tenido esta flexibilidad en otros”. Las instituciones determinaron el desenvolvimiento económico de los países; con esta afirmación se puede dar una respuesta a la interrogante de por qué unos países crecen más que otros.

La visión institucionalista que explica el crecimiento económico da gran importancia al comportamiento histórico de las economías como condicionante del presente, esto se conoce como dependencia de la trayectoria (path dependence). North, et al. (2000) contrastaron el desarrollo de Estados Unidos con el de Latinoamérica, encontrando que las dife-

²Entre los recientes modelos de crecimiento económico se encuentra el de Aghion (2006) que plantea un modelo de crecimiento endógeno con mejora en la calidad de las innovaciones que provee una estructura para observar la relación entre instituciones, cambio institucional y crecimiento económico.

rencias entre las estructuras de gobierno español y del británico durante el periodo colonial explican en gran medida por qué en Estados Unidos, se formaron instituciones políticas que fomentaron el orden mientras que en Latinoamérica, surgieron instituciones muy diferentes, que alimentaban el desorden y no favorecían el desarrollo económico. Este argumento es similar al de Acemoglu y Robinson (2012) para explicar las diferencias entre Estados Unidos y México comparando el territorio fronterizo de Nogales perteneciente una parte a Sonora y la otra a Arizona. Si bien, los autores explicaron que las diferencias se deben a las instituciones que han creado incentivos distintos en los habitantes en ambos lados de la frontera, no toman en cuenta que la evolución de la ciudad de Nogales en Estados Unidos se inserta en la política expansionista de este país, una vez que México fue saqueado perdiendo la mitad del territorio.

En un trabajo previo, Acemoglu, et al (2001) profundizaron el argumento de la dependencia de la trayectoria explicando que fueron las características locales, más que la identidad de la potencia colonizadora, las que determinaron el desarrollo institucional y el crecimiento económico. Las estrategias de extracción de los europeos no eran favorables y tras formarse las instituciones, éstas se mantuvieron después de la independencia.³ Para Jeannot (2010), el periodo colonial dejó un legado de capitalismo rentista en las economías latinoamericanas que continuó tras el periodo de independencia. La dependencia de la trayectoria de los capitalismos rentistas latinoamericanos no produjo la sustentabilidad de los factores de producción llevándolos a un rezago económico. Por tanto, el origen colonial de los países afectó el desempeño económico, es decir, se produjo una ineficiencia adaptativa en las economías latinoamericanas que contaban con instituciones basadas en una economía rentista y no se consiguió un desarrollo industrial al igual que en Estados Unidos. Los Estados Unidos contaban con instituciones que eran la base para un capitalismo competitivo de manera que lograron una eficiencia adaptativa.

³Los resultados del trabajo de Acemoglu, et al (2001) se basan en dos correlaciones: primero, la tasa de mortalidad está correlacionada positivamente con un índice de riesgo de expropiación en el periodo 1985-1995. La segunda correlación implica que las zonas que fueron hospitalarias para los pobladores europeos en el siglo XVII, XVIII o XIX acabaron teniendo buenas instituciones a finales del siglo XX y las que no lo fueron para los pobladores acabaron teniendo malas instituciones. La mortalidad de los pobladores influyó significativamente en el riesgo de expropiación y éste influyó significativamente en el PIB per cápita.

Existen también trabajos que permiten identificar el efecto de las instituciones en el producto. En la publicación de Eicher, et al. (2006) se manifestó que tanto el capital humano y como las instituciones contribuyen positivamente al producto; además, éstas son importantes para el desarrollo de los países con bajo capital humano. Igualmente tienen un efecto positivo en la productividad del capital físico. Aceptando que las instituciones y el capital humano son sustitutos, ello permite determinar que las primeras importan más para países con menor nivel de capital humano y menos para los que tienen un nivel de educación más alto; sin embargo, no son suficientes para generar un incremento en el los niveles de ingreso, sino su efecto está condicionado al nivel de inversión en capital físico. Como el rol de las instituciones es incrementar la productividad del capital, países con bajo nivel de inversión tendrán un impacto pequeño en el producto.

Para Helpman (2004), los países que comienzan teniendo dotaciones similares pueden seguir sendas de desarrollo diferentes debido a las diferencias entre sus estructuras institucionales. Las últimas afectan los incentivos para reorganizar la producción y la distribución con el propósito de explicar las nuevas oportunidades y los incentivos para acumular capital físico y humano. Las instituciones son determinantes en el crecimiento económico en mayor medida que la acumulación de capital físico o humano.

En el trabajo de Acemoglu y Johnson (2003) se separan los efectos de la institución de los derechos de propiedad de las instituciones contractuales, observando que los países en los que los derechos de propiedad estaban muy protegidos y el ejecutivo estaba sujeto a mayores restricciones tenían un ingreso per cápita más alto. Este resultado muestra que los países no pueden funcionar correctamente si no se protegen los derechos de propiedad; sin embargo, el sector privado puede estructurar sus transacciones de forma que se compensen las deficiencias de las instituciones contractuales.

Si bien se ha demostrado que las instituciones favorables a los derechos de propiedad y al estado de derecho son importantes para el crecimiento,

es difícil precisar exactamente si las reformas pueden contribuir a acelerar el crecimiento tanto en los países desarrollados como en los países en vías de desarrollo. En este sentido, Iyigun y Rodrick (2006) evidenciaron que la diferencia entre implementar reformas institucionales y políticas de remiendo (policy tinkering) depende del desarrollo empresarial. Los países con un sector empresarial con bajo nivel productivo tendrán mejores resultados con políticas de remiendo porque la adecuación no generará elevados costos. En cambio, para países con un desarrollo empresarial intermedio, las reformas institucionales tendrán mayores efectos ya que el empresariado puede encarar los nuevos costos de descubrimiento.⁴

Una hipótesis manejada por los institucionalistas es que las sociedades democráticas están asociadas con niveles altos de desarrollo económico y con un elevado crecimiento del nivel de ingresos en comparación con las sociedades no democráticas. Esta hipótesis arroja un cuestionamiento acerca de que si los sistemas democráticos exhiben características más eficientes y son más conductivos al desarrollo económico que las no democracias, o por el contrario, la adopción de más instituciones políticas democráticas es sólo una consecuencia del desarrollo económico. Aceptando esta hipótesis, Persson y Tabellini (2003) observaron que las democracias más antiguas siguen una política más favorable para el crecimiento. La razón de esta afirmación tiene que ver con la interacción de los sistemas de gobierno y las instituciones democráticas. En democracias fuertes, la política económica está orientada hacia el crecimiento económico en los regímenes presidencialistas, mientras que en democracias débiles en los regímenes parlamentarios. Por tanto, las democracias antiguas siguen una política más orientada al crecimiento que las democracias jóvenes.

En el debate de la importancia de los regímenes democráticos resalta también el trabajo de Acemoglu, et al. (2005). Los autores probaron que existe una correlación positiva entre el nivel de ingreso y la democracia, pero no hay evidencia para un efecto causal del ingreso sobre la democracia.

⁴Los costos de descubrimiento son los costos de producción en que incurren los empresarios en actividades no tradicionales o no conocidas.

Las estructuras democráticas conducen a un importante desarrollo económico y se descarta que un elevado ingreso per cápita provea de mejoras institucionales. Por tanto, se confirma el papel de las instituciones como determinante del crecimiento económico de los países.

La literatura económica sobre el papel de las instituciones en el crecimiento económico mexicano es limitada. Entre estos trabajos se puede citar a Roque (2011), quien señaló que las instituciones enfocadas en el desarrollo de una política industrial permitirían un incremento significativo en la tasa de crecimiento del PIB. Las falencias en política industrial han ocasionado diferencias en la productividad nacional con respecto al mundo desarrollado. La falta de incentivos que permiten desarrollar una economía competitiva llevó a una ineficiencia adaptativa de la economía mexicana.

Con un enfoque más político, Ramírez, et al. (2013) buscaron estimar el efecto negativo de la corrupción sobre el crecimiento económico; el cual dependerá de la calidad de las instituciones. Si bien, los resultados de los autores no son conclusivos debido a limitación en los datos, su aporte abre una brecha al estudio de las variables institucionales como determinantes de las variables reales para el caso mexicano.

Algunas investigaciones recientes sobre el crecimiento económico en México toman como metodología la contabilidad del crecimiento expuesto en un principio por Solow (1957). Esta metodología tiene como base la idea de que el crecimiento de la producción de un país puede desagregarse en componentes que se atribuyen a su vez al crecimiento de los factores y un residuo que no es explicado por estos (Helpman, 2004: 40). Para Hernández (2005), la productividad laboral dejó de ser un elemento dinamizador de la economía mexicana debido al rezago en los procesos de acumulación del capital por trabajador y la ineficiencia en la asignación de recursos productivos en la economía. Kehoe y Ruhl (2011) indicaron que la falta de productividad total de los factores llevó a un estancamiento económico. Calderón y Sánchez (2011) demostraron que el estancamiento se produjo por la reducida dinámica del sector manufacturero.

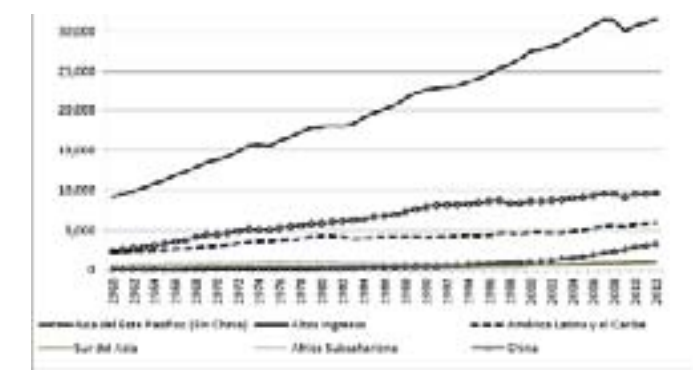
La explicación del estancamiento económico tiene en común el efecto negativo de las reformas macroeconómicas que se impusieron en México tras la crisis económica en 1982-1985. Las reformas de mercado implementadas en los años ochenta no llevaron a un desarrollo industrial sostenido e integral. Esta sección evidenció que las instituciones son importantes para el crecimiento de los países. Las instituciones tienen un efecto en el producto pero se requiere un examen previo para determinar cuáles son más importantes que otras para explicar el crecimiento económico. Los escasos trabajos aplicados al caso mexicano aún no muestran un efecto preciso de las instituciones en el crecimiento. En las siguientes secciones se examinan las variables que determinan este resultado y posteriormente se desarrolla un análisis sobre la calidad de las instituciones en el periodo posterior a las reformas de mercado.

3. HECHOS ESTILIZADOS

Entre el conjunto de variables que miden el crecimiento económico de un país, el Producto Interno Bruto (PIB) se ha convertido en un importante indicador. Aunque esta variable permite medir el nivel de producción de un país no puede considerarse como un indicador del nivel de bienestar, porque ello se mide en términos cualitativos como el nivel de educación, salud, etc. A pesar de las limitaciones del PIB, la teoría del crecimiento aún hace énfasis en esta variable porque permite comparar el desenvolvimiento económico de los países y regiones en el mundo. El siguiente gráfico muestra la evolución del PIB per cápita para un grupo de regiones.

En el gráfico 1, se observa que los países de ingresos altos tienen un elevado nivel de PIB per cápita al pasar de US\$ 9,211.98 en 1960 a US\$ 31,450.88 en 2012, esto representa un crecimiento de 241.4%. La situación de Latinoamérica es diferente, pues a pesar de tener un crecimiento del PIB per cápita de 163.47% en el mismo periodo, quedan por debajo de las economías de altos ingresos. En el gráfico llama la atención el caso de China que tuvo un crecimiento de 2,585% debido a que en 1960 tenía un PIB per cápita muy bajo

Gráfico 1: Pib Per Cápita Por Grupos De Países (Dólares De 2005)



FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

(124.29) y para 2012 fue de 3,348. Estos resultados muestran que existen diferencias marcadas entre los grupos de países, afirmando que existe una divergencia en términos del crecimiento.

CUADRO 1 TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO DEL PIB PER CÁPITA			
GRUPOS DE PAÍSES	1960-1980	1981-1990	1991-2012
Altos ingresos	3.4	2.4	1.5
América Latina y el Caribe	3.2	-0.5	1.8
Sur del Asia	1.4	3.1	4.3
África Subsahariana	1.7	-1.3	1.0
China	3.4	7.8	9.4
Asia del Este Pacífico (Sin China)	4.6	3.1	0.9
México	3.6	-0.2	1.3

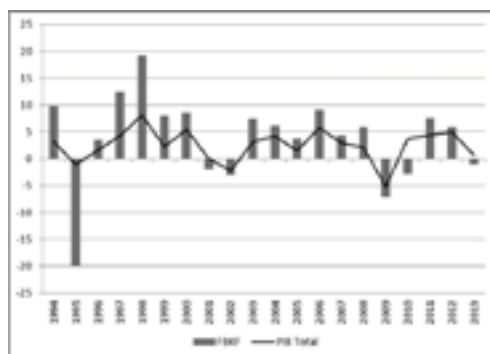
FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

Realizando un análisis por periodos, en el cuadro 1 puede apreciarse que los países de altos ingresos han reducido su nivel de crecimiento pasando de 3.4% a 1.5%. Los países de Latinoamérica mantuvieron un crecimiento similar a los países de altos ingresos en el periodo 1960-1980; y en el siguiente se dio una caída de 0.5% debido a la crisis de la deuda y que fue el justificativo para la implementación de reformas orientadas al libre mercado.⁵ En el siguiente periodo, el crecimiento latinoamericano fue de 1.8%. En el caso de México, en el mismo periodo, el crecimiento del PIB per cápita fue de 1.3%, inferior al promedio de Latinoamérica. Para el conjunto de naciones del Sur de Asia y China, los datos del cuadro 1 son un indicador su despegue económico. En particular se tiene que en el periodo 1991-2012, tanto China como el Sur de Asia tuvieron un crecimiento superior a los demás grupos de países, con una tasa de 9.4% y 4.3%, respectivamente.

⁵Para Bértola y Ocampo (2013), las reformas de mercado fueron un cambio de paradigma tras el fallido modelo de sustitución de importaciones. Las reformas fueron orientadas a liberalizar los mercados y reducir el alcance del sector público.

En el gráfico 2 se muestra el desempeño económico de México a través de la evolución de la tasa de crecimiento del PIB total y la formación bruta de capital fijo (FBKF); ahí se observa que tuvo tasas de crecimiento negativas en los años 1995, 2001, 2002 y 2009 debido a crisis económicas, de lo cual se infiere que la apertura comercial no sólo benefició al crecimiento de las exportaciones, sino que también ocasionó vulnerabilidad a shocks externos. En cuanto a la inversión, ésta tiene un papel importante en la dinámica del crecimiento, esta variable osciló juntamente con el PIB, es decir, la caída en la inversión ocasiona una reducción en el nivel de producción nacional.

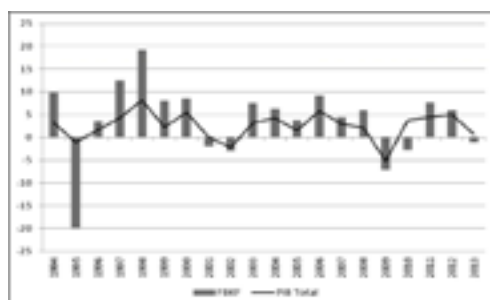
Gráfico 2: Tasa De Crecimiento Del Pib Total Y La Fbkf, México (En Porcentaje)



FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

En el gráfico 3 se constata que el sector manufacturero es dinamizador de la economía, corroborando los resultados de Calderón y Sánchez (2011). Este sector tuvo una gran volatilidad con tasas negativas significativas en 2002 y 2009. El crecimiento del PIB per cápita mostró una oscilación similar al PIB total pero con mayores efectos negativos en los periodos de caída del PIB total, como en el año 1995.

Gráfico 3 : Tasa De Crecimiento Del Pib Manufacturero, Total Y Per Cápita, México (En Porcentaje)



FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

Los hechos estilizados mostraron la brecha existente entre las economías con elevados ingresos y Latinoamérica. Se observó además que en el periodo 1991-2012 el crecimiento de Latinoamérica no fue el esperado tras la adopción de reformas de mercado; y que en México, que tuvo un crecimiento inferior al promedio de América Latina, el sector dinamizador es el manufacturero. En la siguiente sección se desarrollará el papel de las reformas de mercado en la economía mexicana.

4. REFORMAS INSTITUCIONALES EN MÉXICO

La variedad en el crecimiento económico es un resultado de las estrategias que adoptaron los países. Las estrategias de crecimiento son “las políticas económicas y los arreglos institucionales enfocados a lograr la convergencia económica con la calidad de vida que prevalece en los países avanzados” (Rodrik, 2011: 33). Una forma de observar el efecto de las políticas económicas en el crecimiento económico es mediante regresiones de corte transversal, pero no aportan mucha evidencia confiable (Easterly, 2005). Otro análisis alternativo consiste en observar los principios de diseños generales de las estrategias exitosas.

Las políticas de desarrollo han sido influenciadas por teorías que pretendían llevar a los países subdesarrollados a un mayor crecimiento económico. En los años 50 y 60, el desarrollo teórico de la sustitución de importaciones por Raúl Prebich fue aplicado por varios países. Pero en los setenta, estas ideas fueron desplazadas por reformas de mercado que destacaban el papel del sistema de precios y el comercio exterior. Como señala Lora (2012: 2) “El modelo de desarrollo basado en la protección de los mercados nacionales y la intervención estatal fue reemplazado por un conjunto de políticas orientadas en forma dominante hacia el propósito de mejorar la eficiencia, facilitando el funcionamiento de los mercados y reduciendo los efectos distorsionantes de la intervención estatal en las actividades económicas”. Este conjunto de políticas se agruparon bajo el nombre de “Consenso de Washington” (Williamson, 1990).

CATEGORÍA	
1. Liberalización de importaciones	1.1. Liberalización de importaciones
2. Privatización	2.1. Privatización de empresas estatales
3. Reformas financieras	3.1. Reformas financieras
4. Reformas laborales	4.1. Reformas laborales
5. Reformas tributarias	5.1. Reformas tributarias
6. Reformas de propiedad intelectual	6.1. Reformas de propiedad intelectual
7. Reformas de regulación	7.1. Reformas de regulación
8. Reformas de competencia	8.1. Reformas de competencia
9. Reformas de inversión extranjera	9.1. Reformas de inversión extranjera
10. Reformas de inversión extranjera directa	10.1. Reformas de inversión extranjera directa
11. Reformas de inversión extranjera directa	11.1. Reformas de inversión extranjera directa
12. Reformas de inversión extranjera directa	12.1. Reformas de inversión extranjera directa
13. Reformas de inversión extranjera directa	13.1. Reformas de inversión extranjera directa
14. Reformas de inversión extranjera directa	14.1. Reformas de inversión extranjera directa
15. Reformas de inversión extranjera directa	15.1. Reformas de inversión extranjera directa
16. Reformas de inversión extranjera directa	16.1. Reformas de inversión extranjera directa
17. Reformas de inversión extranjera directa	17.1. Reformas de inversión extranjera directa
18. Reformas de inversión extranjera directa	18.1. Reformas de inversión extranjera directa
19. Reformas de inversión extranjera directa	19.1. Reformas de inversión extranjera directa
20. Reformas de inversión extranjera directa	20.1. Reformas de inversión extranjera directa

Como señala Rodrik (2011: 36), “(estas políticas de mercado) siguen formando el núcleo del entendimiento convencional de un marco de políticas deseables para lograr el crecimiento económico”. La lista original se enfocó a buscar un equilibrio macroeconómico con disciplina fiscal, competitividad, liberalización comercial, privatización y desregulación. La participación del Estado quedó reducida en comparación al modelo de sustitución de importaciones ya que su papel era bastante dinámico. Posteriormente, en la década de los 90, se ampliaron las reformas de mercado conocidas como de segunda generación y que tuvieron un enfoque más institucional en busca de una gobernanza eficaz, mercados flexibles, bancos centrales independientes y metas de reducción de la pobreza. La razón de las reformas de segunda generación fue que las políticas de mercado eran inadecuadas sin una transformación institucional.

4.1. ¿TUVIERON ÉXITO ESTAS REFORMAS?

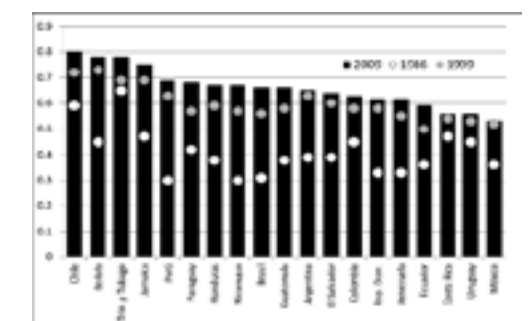
Una manera de responder a esta pregunta es mediante el análisis de Lora (2012). El autor consideró que medir el éxito de las reformas por medio de resultados económicos como el crecimiento, la inflación o el comercio exterior no es la forma correcta para medir el papel de las políticas. Las variables de resultado no están influidas sólo por decisiones de política sino además por otros fenómenos internos y externos como el ciclo económico, los términos de intercambio o las tasas de interés externas. El índice de políticas estructurales construido por Lora (2012) muestra la evolución de cinco áreas de reforma: Política comercial, política financiera, política tributaria, privatizaciones y legislación laboral.⁶

⁶Cada variable va en rango entre 0 y 1 a partir de la peor y mejor observación de esa variable en toda la muestra de países y años. El índice total de las políticas estructurales de Lora, es el promedio simple de los índices de las cinco áreas, los cuales son a su vez el promedio simple de los índices para las variables de política consideradas.

El índice mide la neutralidad de las políticas, es decir, el avance de las políticas estructurales de liberalización económica impulsadas por el Consenso de Washington.

A nivel Latinoamérica (19 países), el índice mostró un incremento pasando de 0.38 en 1985 a 0.65 en 2012, lo cual refleja un avance de las reformas estructurales en la región. En el siguiente gráfico se observa la evolución del índice para América Latina en los años 1986, 1999 y 2009, en donde puede apreciarse que los países que han tenido un mejor desempeño en las reformas de mercado para el año 2009 son Chile, Bolivia, Trinidad y Tobago, y Jamaica con índices superiores al 0.7. Mientras que México, Uruguay y Costa Rica tienen valores menores a 0.6; lo cual expresa que dichos países cuentan con menos políticas estructurales de mercado. El índice para México muestra un valor inferior al de los demás países de América Latina.

Gráfico 4: Índice De Reformas Estructurales 1986, 1999, 2009



FUENTE: Lora, Eduardo (2012) “Las reformas estructurales en América Latina: Qué se ha reformado y cómo medirlo (Versión actualizada)”. Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

En el gráfico 5 se muestra la dinámica de los índices de reformas en México construidos con la base de datos de Lora (2012), observando que las mejoras fueron en las reformas comerciales y tributarias, llegando en 2009 a 0.78 y 0.5, respectivamente. Esto expresa que las reformas en favor del mercado han sido desiguales en México, avanzando más en las comerciales, financieras y tributarias. Las reformas que aún no estaban en favor del mercado eran las de privatización y laboral.

Gráfico 5: Índices De Reformas En México 1986, 1999 Y 2009



Los resultados encontrados permiten constatar que, en México, las reformas de mercado en promedio no han tenido un avance considerable al igual que Chile o Bolivia. El caso de estos dos países resulta contradictorio puesto que se esperaría que un mayor grado de implementación de las reformas lleve a un mayor crecimiento; esta afirmación se cumple para el caso chileno pero no para el boliviano. Por lo tanto, se puede decir que el efecto de las reformas en el crecimiento económico depende de las características propias de las economías más que de su grado de aplicabilidad.

Tras analizar las reformas originales del Consenso de Washington, también se puede hacer un análisis de las reformas formuladas en los años 90 que son parte del Consenso. Como ya se mencionó, estas reformas están enfocadas en una mejor gobernanza, la cual representa las tradiciones e instituciones mediante las cuales se ejerce la autoridad en un país. Esto incluye el proceso por el cual se seleccionan, controlan y reemplazan gobiernos; la capacidad del gobierno para formular y aplicar eficazmente políticas acertadas; y el respeto de los ciudadanos y el Estado por las instituciones que gobiernan las interacciones económicas y sociales.

El Banco Mundial ha construido indicadores de gobernanza (Worldwide Governance Indicators, WGI) que miden la calidad de la gobernabilidad por medio de encuestas realizadas a empresas, ciudadanos y expertos.⁷

La construcción de los indicadores se agrupa en seis grandes dimensiones de gobernabilidad:

- **Voz y rendición de cuentas:** refleja la percepción de la medida en que los ciudadanos de un país son capaces de participar en la elección de su gobierno, así como la libertad de expresión, la asociación y medios de comunicación libres.

- **Estabilidad política y ausencia de violencia:** expresa la percepción de la probabilidad de que el gobierno sea desestabilizado o derrocado por medios inconstitucionales o violentos, incluida la violencia por motivos políticos y el terrorismo.

- **Efectividad gubernamental:** refleja la percepción de la calidad de los servicios públicos, la calidad de la administración pública y el grado de su independencia de las presiones políticas, la calidad de la formulación y ejecución de políticas, y la credibilidad del compromiso del gobierno con esas políticas.

- **Calidad regulatoria:** expresa la percepción de la capacidad del gobierno para formular, aplicar políticas y reglamentaciones acertadas que permitan el desarrollo del sector privado.

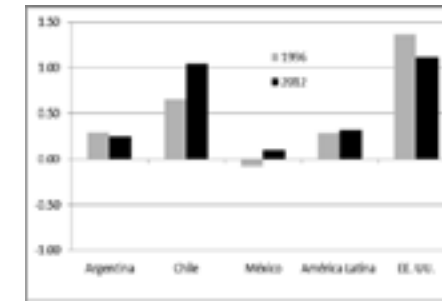
- **Estado de derecho:** refleja el grado en que los agentes confían en y cumplen con las reglas de la sociedad, y en particular la calidad de la ejecución de contratos, derechos de propiedad, la policía y los tribunales, así como la posibilidad de crimen y violencia.

- **Control de la corrupción:** es la medida en que el poder público es ejercido para beneficios privados, incluyendo tanto las formas pequeñas y gran escala de la corrupción.

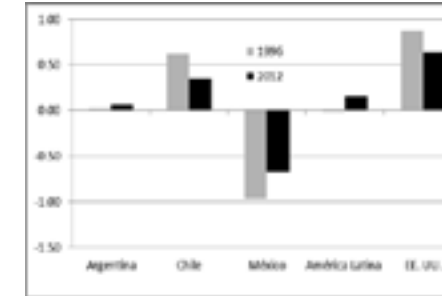
A continuación se presenta el ejercicio realizado para comparar la evolución de los índices de gobernabilidad en México, Estados Unidos, Chile, Argentina y América Latina, en los años 1996 y 2012.

Gráfico 6: Indicadores De Gobernabilidad

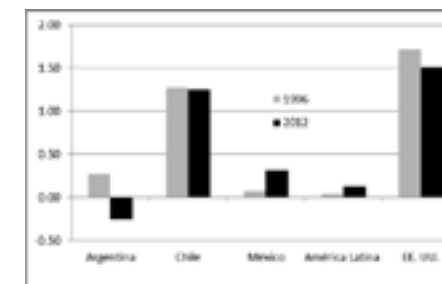
VOZ Y RENDICIÓN DE CUENTAS



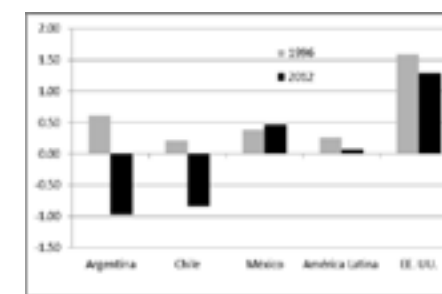
ESTABILIDAD POLÍTICA



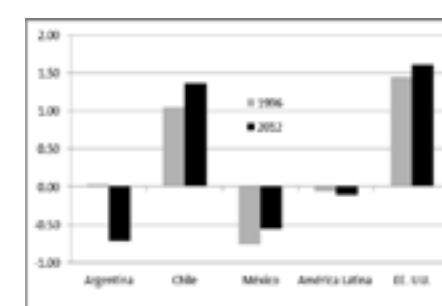
EFFECTIVIDAD GUBERNAMENTAL



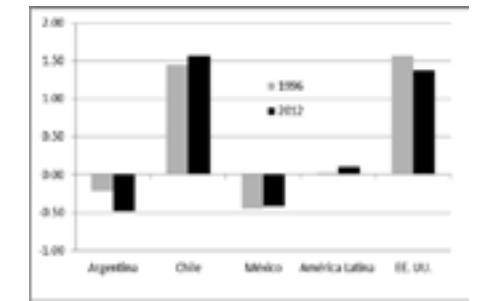
CALIDAD REGULATORIA



ESTADO DE DERECHO



CONTROL DE LA CORRUPCIÓN



FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

A primera vista, en el gráfico 6 resaltan los elevados indicadores de Estados Unidos que reflejan una fortaleza institucional. Sin embargo, estos indicadores comenzaron a reducirse para 2012. Por otro lado, el país que le sigue es Chile que cuenta con indicadores positivos, exceptuando la calidad regulatoria. En el caso de Argentina, los indicadores muestran una reducción para 2012, es decir, se produjo una disminución en la calidad de las instituciones.

Por otro lado, México dista de los indicadores de su vecino norteamericano; la estabilidad política, el estado de derecho y el control de la corrupción tuvieron valores negativos que representan una baja calidad de las instituciones; los restantes indicadores tienen un nivel reducido. En general se puede observar que para el 2012, los indicadores de gobernabilidad en México tuvieron una mejora pero no fue sustancial para determinar una mayor calidad institucional.

De acuerdo al análisis teórico expuesto en la primera sección, el papel de las instituciones permite dar un contexto beneficioso para el crecimiento económico; pero si la calidad de las instituciones es baja, las economías tendrán pocos incentivos para seguir una senda de crecimiento. Por tanto, se puede argumentar que la baja calidad de las instituciones no dio incentivos para que la economía mexicana pueda incursionar en una senda de crecimiento. La falta de políticas industriales encaminadas hacia la competitividad, principalmente en el sector manufacturero, ha llevado a la economía a un estancamiento.

⁷ La medida de los indicadores de gobernanza son unidades de distribución estándar, que va aproximadamente entre -2.5 a 2.5, los valores altos corresponden a una mayor gobernanza.

4.2. INDICADORES DE DEMOCRACIA

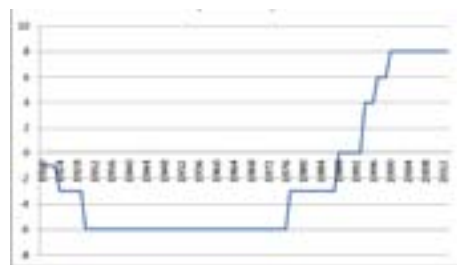
Como variables que miden el nivel institucional, existen indicadores sobre el nivel de democracia de México. Freedom House proporciona una medición de indicadores de democracia a través de dos indicadores: Derechos políticos y Libertades civiles.

Los derechos políticos es una variable categórica en el rango de 1 a 7, donde 1 representa la amplia gama de libertades políticas: se respetan las reglas de las elecciones, los candidatos que son elegidos en realidad gobiernan, los partidos políticos son competitivos, la oposición tiene un papel importante y goza de un poder real, y los intereses de los grupos minoritarios están bien representados en la política. Mientras que 7 muestra que no existen derechos políticos, hay opresión para gobernar y existen guerras civiles.

En cuanto a la variable libertades civiles, también se mide en un rango del 1 a 7. El valor 1 representa que los países disponen de la amplia gama de libertades civiles, incluidas las libertades de expresión, reunión, asociación, educación y religión. Tienen el sistema legal establecido y generalmente justo que asegure el imperio de la ley (incluyendo un poder judicial independiente), permitir la actividad económica libre, y tienden a luchar por la igualdad de oportunidades para todos, incluidos las mujeres y los grupos minoritarios. En el caso del valor 7, representa que no existe libertad de expresión ni asociación.

En el siguiente gráfico se observa el comportamiento de ambas variables para México:

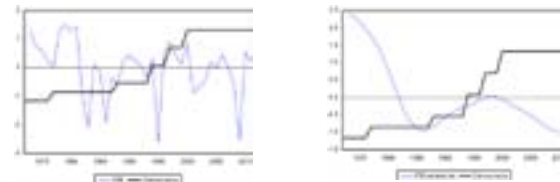
Gráfico 8: Indicador De Democracia



FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Proyecto Polity IV.
Nota: las escalas negativas miden lo que es un autoritarismo en vez de democracia.

El gráfico muestra que existe la democracia en México ha ido evolucionando hasta llegar a un nivel favorable en los años 2000. La consolidación de la democracia va acorde con el la mejora en los indicadores de los derechos políticos y libertades civiles. Se puede observar que la consolidación de la democracia en México ha sido reciente por lo que sus efectos en las instituciones económicas estarían posiblemente rezagados. Para observar la correlación entre el crecimiento del PIB y la democracia se realizó los siguientes gráficos en los que se toma la tasa de crecimiento del PIB real junto al índice de democracia y en otro gráfico, la tasa de crecimiento del PIB tendencial⁹ con mismo índice.

Gráfico 9: Tasa De Crecimiento Del Pib Y Democracia



FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Proyecto Polity IV y Penn World Table 8.0.

En el anterior gráfico se observa a las variables tasa de crecimiento del PIB y democracia normalizadas para observar su comportamiento. En el gráfico de la derecha se observa que en algunos periodos el crecimiento esto acompañado por una nivel de democracia elevado. En el gráfico de la izquierda, se puede observar que una relación inversa en la mayoría de los periodos extremos, mientras que a partir de 1985 hasta los años 2000 existe una relación positiva, este periodo es en que se implantó las reformas de mercado con las cuales se buscó una mayor participación de México en el comercio internacional. Mediante coeficientes de correlación entre el crecimiento del PIB y la democracia se obtuvo como resultados que la democracia tiene una baja asociación con el crecimiento. El coeficiente reporta un valor de -0.17, pero no se rechaza la prueba correlación cero. En el caso de la correlación del PIB tendencial y democracia, el coeficiente es de -0.50 y es estadísticamente significativo, por lo que existe una relación inversa entre estas dos variables.

⁹El PIB tendencial se obtuvo mediante el Filtro Hodrick-Prescott para separar el componente cíclico y tendencial de los datos del PIB real.

5. PLANTEAMIENTO DEL MODELO

Para estimar la relación entre crecimiento e instituciones se empleó una función de producción tipo Cobb–Douglas ampliada. La función tiene la siguiente forma:

$$\ln Y_t = \ln A + a \ln K_t + B \ln L_t + y \ln Inst_t + E_t$$

En donde Y_t representa el nivel de producción, A es el componente tecnológico, K_t , es el stock de capital, L_t es la cantidad de trabajo, $Inst_t$ es la variable institucional y E_t es el error del modelo. Los signos esperados de la regresión son positivos para las tres variables independientes, de acuerdo a la teoría económica el capital y trabajo contribuyen positivamente en la producción, del mismo modo, las instituciones tienen efecto positivo en el nivel de producción. El componente tecnológico también se espera que tenga efecto positivo en la producción.

Las variables que se utilizaron en la estimación del modelo fueron el PIB precios constantes del 2005, el stock de capital también a precios constantes y el número de personas ocupadas. Estas tres variables son reportadas para México en la base de datos de Penn World Table 8.0. La variable $Inst_t$ fue representada mediante el índice de democracia del Proyecto Polity IV. Se utilizó este índice por su amplia serie de tiempo ya que existen otros indicadores pero son de reciente medición.

6. EVALUACIÓN DE RESULTADOS

La estimación del modelo se realizó mediante el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) por sus características de reportar estimadores BLUE (best linear unbiased estimator). En la estimación se utilizó los datos mencionados en el apartado anterior logaritmizando los datos y aplicando tasas de crecimiento, esto se hizo para todos los datos excepto el índice de democracia.

Los resultados de la regresión lineal son los siguientes:

$$\Delta \log Y_t = -0.054_{(-4.44)} + 0.661 \Delta \log Cap_t_{(3.04)} + 1.458 \Delta \log Trab_t_{(6.35)} + 0.004 Democ_t_{(3.28)}$$

$$R^2 = 0.67; JB = 2.15(0.34); DW = 1.99; LM(1) = 0.220(0.95);$$

$$White(tc) = 0.74(0.67); Ramsey = 1.41(0.17); CUSUMACE; CUSUMQ ACE$$

Los resultados muestran que el crecimiento del PIB en México tiene una sensibilidad positiva ante cambios en el crecimiento del stock de capital de 0.66, es decir, si se incrementa el stock de capital en 1%, el PIB se incrementará en 0.66%. En cuanto al efecto del trabajo, también existe una sensibilidad positiva y aún es mayor con respecto al stock de capital. Si la cantidad de trabajo se incrementa en 1%, el PIB crecerá en 1.45%. Por tanto, en la economía mexicana, el trabajo tiene un mayor efecto en el PIB que el stock de capital. El efecto de la democracia también es positivo aunque con un valor marginal. Este valor no tiene una interpretación numérica debido a que la variable es cualitativa. El modelo muestra que se obtuvieron los signos esperados por la teoría económica. Para el caso de la constante, que se la conoce como Productividad Total de los Factores, tiene un signo contrario al esperado.

Los estadísticos descritos en la parte inferior de la regresión muestran que todos los parámetros estimados son estadísticamente significativos. El valor de ajuste (R^2) muestra que las variables independientes explican a la tasa de crecimiento del PIB en un 67%. Las demás pruebas estadísticas indican que los residuos tienen una distribución normal (prueba Jarque-Bera), no existe autocorrelación en los residuos (Estadístico Durbin-Watson y la prueba LM), no hay problemas de heteroscedasticidad (Prueba de White), la especificación lineal es correcta (prueba de Ramsey) y no hay cambios estructurales (Prueba Cusum y Cusum al cuadrado).

Por último, al comprobarse la relación positiva entre las instituciones y el crecimiento económico se puede inferir que la situación de estancamiento del crecimiento en México puede deberse a la falta regulación institucional ya que a pesar de existir mejoras en los indicadores institucionales, no se reflejan de manera contundente en un crecimiento económico como lo destaca Acemoglu y Robinson (2012).

CONCLUSIONES

El presente trabajo realizó un análisis sobre el papel de las instituciones como determinantes del crecimiento económico para la economía mexicana. La revisión de la literatura mostró que existe una diversidad en la orientación de los efectos de las instituciones hacia el crecimiento; entre estos se destaca el de las explicaciones históricas, que mostraron que la divergencia del crecimiento en países como Estados Unidos y Latinoamérica es resultado de las instituciones que se formaron en la época colonial. Por otro lado, hay evidencia de que las instituciones afectan la determinación del capital físico y humano. En un enfoque más normativo, los derechos de propiedad determinan el funcionamiento de la economía. También existen enfoques mayormente políticos que permiten evidenciar que los regímenes políticos son los causantes del crecimiento de las economías.

Los trabajos enfocados a México, en torno al crecimiento económico, mostraron que el actual estancamiento es resultado de las reformas de mercado que se establecieron en los años ochenta. Una revisión de los hechos estilizados para México muestra de que la inversión y el sector manufacturero tienen importante relevancia para determinar el comportamiento del PIB.

Analizando las reformas de mercado se pudo constatar que en México no hubo una profundización de dichas reformas como en otras economías (Chile y Bolivia, principalmente). Esto permite evidenciar que el efecto de las reformas en el crecimiento depende de las características propias de las economías.

Para determinar la calidad institucional en México, se examinaron indicadores de gobernabilidad, que mostraron que la calidad institucional es baja a comparación de Estados Unidos y Chile. La baja calidad institucional no dio incentivos para que la economía mexicana pudiera incursionar en una senda de crecimiento sostenido.

Los resultados econométricos muestran que el crecimiento del PIB está relacionado positivamente con el stock de capital, el número de trabajadores y la democracia como variable institucional.

La elasticidad del trabajo es mayor que la del stock de capital, esto significa que la economía es más intensa en la utilización del factor trabajo que capital.

Esta relación directa entre el crecimiento económico y la democracia muestra que si existe un efecto de las instituciones en la economía, pero no se conoce el nivel en que puede aumentar dicho crecimiento si existen mejoras institucionales.



BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, Daron, et al. (2001): "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation", en *American Economic Review*, 91. Págs. 1.369-1.401.
- Acemoglu, Daron y Johnson, Simon, (2003): "Unbundling Institutions", en NBER Working Paper n° 9934.
- Acemoglu, Daron, et al. (2005): "Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth", en *Handbook of Economic Growth*, Editores: P. Aghion y S. Durlauf. Amsterdam.
- Acemoglu, Daron y Robinson, James (2012): *Por qué fracasan los países*. Editorial Crítica.
- Aghion, Philippe, (2006): "Institutions and Economic Performance", en Theo Eicher y Cecilia García-Peñalosa (comps.) *Institutions, Development and economic Growth*. The MIT Press.
- Bértola, Luis y Ocampo, José, (2013): *El desarrollo económico de América Latina desde la independencia*. Fondo de Cultura Económica.
- Calderón, Cuauhtémoc y Sánchez, Isaac, (2011) "Una interpretación sectorial-estructural del bajo crecimiento en México", en *Análisis Económico*, n° 63, vol XXVI.
- Easterly, William (2005): "National Policies and Economic Growth: A Reappraisal", en Philippe Aghion y Steven Durlauf (comps.), *Handbook of Economic Growth*, vol. 1, Elsevier.
- Eicher, Theo, et al. (2006): "How Do Institutions Lead Some Countries to Produce So Much More Output per Worker than Others", en Theo Eicher y Cecilia García-Peñalosa (comps.) *Institutions, Development and economic Growth*. The MIT Press.
- Freedom House. (2014, 25 de septiembre). <http://www.freedomhouse.org>.
- Helpman, Elhanan. (2004): *El misterio del crecimiento económico*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Hernández, Enrique, (2005): "La productividad en México. Origen y distribución, 1960-2002", en *Revista ECONOMIAU-NAM*, México, UNAM.
- Iyigun, Murat y Rodrik, Dani, (2006): "On the Efficacy of Reforms: Policy Tinkering, Institutional Change, and Entrepreneurship", en Theo Eicher y Cecilia García-Peñalosa (comps.) *Institutions, Development and economic Growth*. The MIT Press.
- Jeannot, Fernando (2010) "La dependencia de la trayectoria en América Latina", en *Las instituciones del capitalismo Occidental*. Coordinador: Fernando Jeannot, Universidad Autónoma Metropolitana.
- Kehoe, Timothy y Ruhl, Kim, (2011): "¿Por qué las reformas económicas de México no han generado crecimiento?", en *El trimestre Económico*, vol. LXXVIII, n° 311, págs. 491-523.
- Lora, Eduardo, (2012) "Las reformas estructurales en América Latina: Qué se ha reformado y cómo medirlo (Versión actualizada)", en IDB Working Paper Series No. IDB-WP-346, Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
- Marshall, M., Gurr, T. y Jagers, K. (2014). *Polity IV Project. Political Regime Characteristics and Transitions, 1800-2013. Dataset Users' Manual*. Center for Systemic Peace.
- Mokyr, Joel (2002): *The Gifts of Athena*, Princeton, Princeton University Press.
- North, Douglass, et al. (2000): "Order, Disorder, and Economic Change: Latin America versus North America", en Bruce Bueno y Hilton Root (comps.) *Governing for Prosperity*, Yale University Press.
- North, Douglass, (2005): *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press.
- Persson, Torsten y Tabellini, Guido, (2003): *The Economic Effects of Constitutions*. MIT Press.
- Ramírez, et al. (2003): "Crecimiento económico, corrupción e instituciones en México", en *Nóesis. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, vol. 22, núm. 43, págs. 105-133.
- Rodrik, Dani, (2011): *Una economía, muchas recetas. La globalización, las instituciones y el crecimiento económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Romer, Paul (1986): "Increasing Returns and Long-Run Growth", en *Journal of Political Economy*, n° 94. Págs. 1002-1037.
- Romer, Paul (1990): "Endogenous Technological Change", en *Journal of Political Economy*, n° 98. Págs. S71-S102.
- Roque, Humberto. (2011): *Las claves del crecimiento económico en México*. Editorial Miguel Angel Porrúa
- Solow, Robert (1957): "Technical Change and the Aggregate Production Function", en *Review of Economics and Statistics*, 39, págs. 312-320.
- Williamson, Jhon, (1990): "What Washington Means by Policy Reform", en J. Williamson (editor), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, Instituto para la Economías Internacional, Washington, D.C

DE LA ELECCION SOCIAL AL ENFOQUE DE CAPACIDADES EN AMARTYA SEN



Raúl Molina Salazar*
José María Pascual García**

RESUMEN

El objetivo de este artículo es ilustrar la contribución de Amartya Sen en la teoría de la elección social, en especial el enfoque de capacidades. Para Sen el objetivo de la elección social debe ser mejorar la calidad de vida que, lo cual no es sólo cuestión de lo que logra pues también se tiene que ver entre qué opciones esta persona tuvo la oportunidad de elegir y de la libertad que tuvo para elegir entre distintos tipos de vida.

Una de las dificultades analíticas y prácticas en la teoría de la medición del bienestar de los utilitaristas fue el de las comparaciones interpersonales de utilidad. El hecho de que diferentes individuos tengan gustos diferentes, ingresos diferentes, objetivos diferentes, etc., hace que las comparaciones de utilidad entre individuos sean ilegítimas, en relación con cualquier criterio objetivo. El problema con el método del utilitarismo es que la suma de las utilidades individuales no toma en cuenta la distribución entre personas de esa suma, es por ello, que no es un método adecuado para la medición de la desigualdad (Sen, 2002).

El enfoque de capacidades de Sen está interesado en la vida humana y no sólo en los ingresos o mercancías que una persona puede poseer, los cuáles se consideran generalmente en los análisis económicos, como los principales criterios de éxito humano. Lo que propone el autor es pasar de la concentración en los medios de vida a la concentración en las oportunidades reales de vivir (Sen, 2010).

La contribución fundamental de dicho enfoque ha sido proveer un marco normativo que permita realizar la evaluación del bienestar de las personas en términos de funcionamientos y capacidades. Para Sen "la gente es primero" y revolucionó el concepto de la filosofía social basada en la distribución equitativa, el bienestar y el enfoque de capacidades que desarrolló éste teórico de la economía del desarrollo.

INTRODUCCIÓN

La historia de la humanidad conforma la historia y esta está construida por segmentos, ideas y teorías que a lo largo del tiempo se han afirmado o se han desestimado. En este ensayo los autores pretenden señalar un fragmento de esta historia, pretenden hacer un recorrido desde la elección social hasta el enfoque de capacidades de Amartya Sen. En éste caminar se pasa por el Utilitarismo, por las elecciones sociales, por la teoría de la justicia, la equidad, la justicia distributiva y las capacidades y funcionamientos de las personas.

Amartya Sen es un científico muy preocupado por la justicia, sobre todo la justicia social y la ve y la estudia desde un prisma realista y no se abstrae y se aleja del problema para reflejar la perfección en sus teorías ya que la vida humana está muy lejos de ser perfecta. Existen grandes hambrunas, pobrezas (se les ponga la categoría y nombre que se les ponga, seguirá siendo la pobreza donde los más desaventajados sufrirán más que los más aventajados) la desigualdad injusta hace que las personas fallezcan por muertes completamente evitables. Sen aportó mucho con su enfoque de capacidades, la gente es pobre por falta de libertades y no sólo por falta de dinero o riquezas. Es muy importante el contar con indicadores fiables que indiquen no solo la situación actual sino la forma de resolver los problemas delimitando la problemática en sub-indicadores como es el caso del Índice de Desarrollo Humano que se subdivide en salud, educación e ingresos.

1. LA ELECCIÓN SOCIAL

Los orígenes de la teoría de la elección social se remonta a John Locke y Jean Jacques Rousseau tratando sobre las dificultades para establecer un contrato social, posteriormente es abordada por Charles de Borda y el Marqués de Condorcet sobre las contradicciones de las reglas de votación (Taylor, 1984). Estos autores trataron de alcanzar evaluaciones agregadas partiendo de las prioridades individuales mediante el análisis matemático. Posteriormente lo retomó Arrow, este autor dio forma científica, estructurada y analítica a estos planteamientos, en donde las preferencias tenían que cumplir ciertas condiciones razonables dando con esto nacimiento a la moderna disciplina de la teoría de la elección social¹. La teoría de la elección social trata sobre la toma de decisiones colectivas a partir de las preferencias de los individuos que componen una sociedad. Las decisiones colectivas se tomarán, entonces, mediante la agregación de las preferencias personales.

Arrow (Arrow, 1963) propone unas propiedades que deben tener los procesos de agregación social: 1) Función de bienestar social: si las preferencias individuales son preórdenes totales, entonces la preferencia social debería ser también un preorden social. 2) Dominio universal: cualquier preferencia individual es legítima. 3) Principio de Pareto: si hay unanimidad en considerar una alternativa mejor que otra, entonces la preferencia social debería colocar a la alternativa mejor por delante de la peor. 4) Independencia de alternativas irrelevantes: la ordenación social entre dos alternativas sólo depende de las ordenaciones individuales de las dos alternativas y no de la forma en que estas ordenan a otras.

Según Arrow es imposible el cumplimiento de estas cuatro propiedades sin que se den procesos de agregación dictatoriales, es decir que las ordenaciones sociales son, en el caso de darse las propiedades de dominio universal, del principio paretiano e independencia de alternativas irrelevantes, las ordenaciones de uno de los individuos fijado con anterioridad.

Pero, si no indagamos en la parte "perfecta" de la elección sino miramos hacia lo que ocurre en la práctica, tenemos que Stiglitz nos dice que en la práctica los gobiernos no trazan curvas de posibilidades de utilidad ni efectúan cálculos complejos sobre funciones sociales de bienestar sino que intentan identificar y medir los beneficios netos (beneficios – costes), posteriormente intentan averiguar si el proyecto es una mejora en el sentido de Pareto, o sea ver si mejora el bienestar de todo el mundo. En el supuesto de que el proyecto no cumpla con las condiciones de ser una mejora en el sentido de Pareto, evalúan los efectos producidos en la eficiencia y en la equidad, de forma que cuanto más eficaz es un sistema de redistribución, mayores son las ineficiencias que introduce y el problema es ¿Cuánta desigualdad adicional está dispuesta a aceptar la sociedad para aumentar la eficiencia? (Stiglitz, 2000).

Según Sen, el reconocimiento de qué decidir forma parte del vivir. Algunos tipos de elección pueden ser partes estimables de la vida, por lo que serán más apreciadas. Pero hay decisiones que no tenemos porque estimar. Por lo que el conflicto no aparece entre nuestra libertad a secas y nuestro beneficio, sino ante todo entre distintos tipos de libertad, la libertad de ejercer una elección activa entre una serie de alternativas, posiblemente insignificantes, y la libertad de llevar una vida ociosa, sin la incomodidad de tener que hacer elecciones insignificantes constantemente. Parte del conflicto entre libertad y beneficio surge de la infravaloración de la libertad, al ignorar el hecho de que podemos tener buenas razones para elegir el no tener la necesidad de tomar todas esas decisiones no deseadas. El problema se refiere a la ineludible necesidad de valoración implicada en la consecución de la libertad (Sen A. K., Nuevo examen de la desigualdad, 1992).

"Una creencia muy difundida es que la utilización de comparaciones interpersonales es arbitraria y muchas personas consideran que esas comparaciones "carecen de significado" por no estar relacionadas con actos de elección. Una forma de darle un significado a esas comparaciones es considerar la elección entre ser la persona A en la condición social x, o ser la persona B en la condición social y. por ejemplo, podríamos preguntar: "¿Prefiere usted ser el señor A, un trabajador de-

* Profesor titular C, Departamento de Economía, U.A.M. Iztapalapa [rems.molina@gmail.com]
** Ciencias Económicas, U.A.M. Iztapalapa [jmjpascual@hotmail.com]

¹Discurso Nobel de 8 de diciembre de 1998

sempleado, en la condición x, o ser el señor B, un ingeniero bien pagado, en la condición y?" Aun cuando la respuesta a la pregunta no implica comparaciones interpersonales, me quiero aventurar a expresar el punto de vista de que no está totalmente más allá de nuestra profundidad intelectual el poder pensar sistemáticamente acerca de esta elección (Sen A. K., Choice and Social Welfare, 1970)."

La sociedad en la que vive una persona, la clase a la que pertenece, la relación que tiene con la estructura social y económica de la comunidad, son pertinentes para la elección de una persona, no simplemente porque afectan la naturaleza de sus intereses personales, sino también porque influyen en su sistema de valores, incluyendo su noción de la "debida" preocupación por otros miembros de la sociedad, el hombre económico aislado que busca su propio interés con exclusión de todas las demás consideraciones, puede representar una suposición que satura a gran parte de la economía tradicional, pero no es un modelo particularmente útil para comprender los problemas de la elección social" (Sen A. K., Choice and Social Welfare, 1970).

El trabajo de Sen revela una profunda preocupación por la equidad y la justicia en la elección social: que los resultados no simplemente maximicen el bienestar social, sino que la distribución del ingreso también sea justa. Con base en la filosofía de Rawls, Sen sugiere que un enfoque para generar decisiones equitativas es lo que él llama la "justicia maximin" (Sen A. K., Choice and Social Welfare, 1970). En un programa así, los individuos eligen entre estados sociales desde una posición inicial desconocida. En otras palabras, la justicia maximin le pide a una persona que elija los arreglos de distribución para la sociedad, conforme a la suposición de que todavía no han nacido. Sen eligió la palabra "maximin" debido a que al elegir entre diferentes condiciones sociales, las personas elegirán aquella serie de arreglos que "maximicen su bienestar mínimo". Dicho de otra manera, debido al riesgo de ser la persona en la peor situación en la sociedad, el individuo elegirá una sociedad en donde quien está en la peor condición aun así estará mejor que en cualquier escenario alternativo (Stanley Brue, 2009).

2. LA JUSTICIA EN AMARTYA SEN

"Es justo suponer que los parisinos no habrían asaltado la Bastilla, Gandhi no habría desafiado al imperio en el que no se ponía el sol y Martin Luther King no habría combatido la supremacía blanca en "la tierra de los libres y el hogar de los valientes" sin su conciencia de que las injusticias manifiestas podían superarse. Ellos no trataban de alcanzar un mundo perfectamente justo (incluso si hubiera algún consenso sobre cómo sería ese mundo), sino que querían eliminar injusticias notorias en la medida de sus capacidades"

Amartya Sen – "La idea de la justicia".

En la teoría de la justicia de Sen se busca la superación de la injusticia y de la potencialidad del ser humano. Para éste autor el ser humano tiene libertades y derechos, ve las libertades como la aplicación de sus derechos, el humano tiene, o debe tener la libertad de aplicar cualquiera de sus derechos fundamentales en su vida. Para Sen la justicia es una sensibilidad apropiada y el olfato adecuado para la injusticia (Sen A. K., La idea de la justicia, 2010).

El trabajo de Sen dio como fruto el enfoque del desarrollo humano, un enfoque basado no en la riqueza económica ni financiera, sino en la riqueza de la vida humana. El primer informe sobre desarrollo humano comenzó con una premisa que orienta su quehacer: "La verdadera riqueza de una nación está en su gente". Esta frase también resume la enorme producción científica de Amartya Sen, su enorme preocupación por las personas, la erradicación de la pobreza, la marginación y las desigualdades.

Los dos autores más relevantes en la actualidad y con ideas que en alguna forma se complementan y en otras son muy similares aunque, lógicamente en otras discrepan, son Amartya Sen y John Rawls. No se puede escribir sobre Amartya Sen, su desarrollo profesional pasando por las líneas de la elección social, el estado del bienestar, la justicia y el enfoque de capacidades sin tomar en cuenta a la contribución de Rawls.

Si bien Rawls se apoya en el enfoque contractualista, Sen hace un análisis de la justicia siguiendo líneas argumentales que se desarrollaron durante

la ilustración europea (Sen A. K., La idea de la justicia, 2010) aunque también hace un uso bastante amplio de ideas procedentes de oriente, especialmente de la India. La tesis de Sen es que en muchas partes distintas del mundo se han explorado ideas parecidas en lo que corresponde a justicia, equidad, responsabilidad, deber, bondad y rectitud (Sen A. K., La idea de la justicia, 2010), todas estas virtudes pertenecen a la ética y la moral y por lo tanto no es propiedad de ninguna civilización en particular.

La justicia no sólo trae la cara positiva sino que también posee la cara negativa de la injusticia, siendo para el autor que las personas no luchan tanto por vivir en un mundo perfectamente justo, sino también en erradicar hasta donde sea posible todas las injusticias (Sen A. K., La idea de la justicia, 2010).

Para Sen, la razón es importante al hablar sobre justicia, pero hace énfasis en que el razonamiento sea objetivo y recuerda a Rawls y su análisis de la objetividad moral y política en "justicia como equidad":

"El primer elemento esencial es que una concepción de la objetividad debe establecer un marco intelectual público suficiente para que pueda aplicarse el concepto de juicio y para alcanzar conclusiones basadas en razones y en evidencia empírica después de discutir y tras la debida reflexión" y "Decir que una concepción política es objetiva es decir que hay razones, determinadas por una concepción políticamente razonable y comúnmente reconocible (que satisface las condiciones de los elementos esenciales), suficientes para convencer a todas las personas razonables de que es razonable" (Sen A. K., La idea de la justicia, 2010).

Sen dice está de acuerdo en que la función del razonamiento público sin trabas es crucial para la búsqueda de la justicia social. No obstante dice que los fundamentos en los que se basan los juicios sobre la justicia tienen que ver con las libertades, las capacidades, los recursos, la felicidad, el bienestar y otros (Sen A. K., La idea de la justicia, 2010). Tiene el propósito de mejorar la justicia y superar las injusticias.

En la Ilustración se dieron dos líneas distintas de argumentación sobre la justicia, la primera la compara el autor con el concepto niti de justicia en la antigua filosofía jurídica hindú, el cual "se refiere a la idoneidad de las instituciones así como a la corrección del comportamiento"; la segunda la compara con el concepto nyaya, también de justicia en la antigua filosofía jurídica hindú en la cual se "alude a lo que surge y a cómo surge y en especial a las vidas que las personas son realmente capaces de vivir". La primera línea sería la del enfoque contractualista, mientras que la segunda lo sería del enfoque comparatista. Ambas corrientes son muy similares y tienen como característica común la inclusión de la confianza en la razón y la invocación de las exigencias de la discusión pública (Sen A. K., La idea de la justicia, 2010).

Entre el planteamiento de la justicia de Sen y las teorías preeminentes de la filosofía política y moral de éste tiempo, existen tres diferencias que, según el autor exigen atención (Sen A. K., La idea de la justicia, 2010):

- 1) Una teoría de la justicia debe considerar la reducción de la injusticia y se avanza hacia la justicia.
- 2) Existe pluralidad en la determinación de la justicia, siendo ésta, fruto del razonamiento.
- 3) Se deben de tomar en consideración también las transgresiones del comportamiento, pues pueden estar detrás de injusticias remediabiles.

Sen no trata de explicar su idea de la justicia a través ni en función de las instituciones sino a través de las vidas y libertades de las personas (Sen A. K., La idea de la justicia, 2010), personas reales y en situaciones reales, personas que transgreden las normas, que no se ponen de acuerdo mediante un consenso generalizado. Da tanto valor a la injusticia como a la justicia, pues estas dos variables se encuentran inmersas en la vida de cada día de las personas. Pero el razonamiento público, a pesar de constituir una característica esencial de la objetividad, es presentado de diversas formas, en Rawls se tiene la objetividad mediante la evaluación de la justicia mientras que en Adam Smith sería la innovación del espectador imparcial.

A partir de la economía del bienestar Sen construye su edificio analítico y normativo sobre la evaluación de los estados sociales, y la realiza sobre dos bases, una es la crítica al utilitarismo por reduccionista y la segunda es como complemento de la obra de John Rawls del que se declara deudor pues reconoce en él un maravilloso maestro y la influencia de sus ideas aún cuando no está de acuerdo con algunas de sus conclusiones (Sen A. K., La idea de la justicia, 2010).

Según Sen, a veces se dice que la justicia no es cuestión de razón sino de sensibilidad y del olfato adecuado para la injusticia (36). La idea de injusticia en este autor es que la injusticia lo es cuando una calamidad que pudo haber sido evitada, no lo es, particularmente si quienes la pudieron haber evitado no lo hicieron. Para Sen "razonar no es más que pasar de la observación de una tragedia al diagnóstico de una injusticia" (Sen A. K., La idea de la justicia, 2010).

Dice Sen que se ha discutido mucho sobre el tema de la justicia social, especialmente en los siglos XVIII y XIX, siendo un estímulo para ello el clima de cambio y la transformación social que se dio durante estos siglos. En esta época se dieron dos líneas de razonamiento a este propósito: la primera se centró en identificar los esquemas institucionales justos para la sociedad, a este enfoque lo llama Sen "institucionalismo trascendental" y tiene, según el autor, dos características específicas (Sen A. K., La idea de la justicia, 2010):

1) Concentra su atención en la justicia perfecta, sin estudiar ningún tipo de comparaciones de la justicia con la injusticia.

2) Hace justas las instituciones sin ocuparse de las sociedades reales.

En este enfoque que se considera orientado por Thomas Hobbes y seguido por pensador Jean Jacques Rousseau sería continuado por John Locke e Immanuel Kant, donde un hipotético contrato social dado a través de una elección inicial hizo más tarde surgir teorías de la justicia que se orientaban hacia las instituciones ideales (Sen A. K., La idea de la justicia, 2010).

John Rawls se encuadraría en este enfoque viéndose su trabajo como un enfoque de la justicia "basado en esquemas". El otro enfoque de los siglos en cuestión sería el de la comparación "basada en realizaciones" (Sen A. K., La idea de la justicia, 2010).

Para Sen existe un enorme contraste entre ambos enfoques ya que el primero se centra en lo ideal de las instituciones, mientras que el segundo, el de la concepción basada en realizaciones se concentra en el comportamiento real de las personas sin tomar en consideración el comportamiento ideal (Sen A. K., La idea de la justicia, 2010).

Contrastando con el institucionalismo trascendental ciertos teóricos adoptaron enfoques comparativos que se ocupaban de lo real, de las instituciones reales, el comportamiento real y otras influencias ya que es muy complicado el tratar de las injusticias desde enfoques ideales y no reales, por lo que quienes más interés tenían en erradicarlas eran los pertenecientes al grupo segundo, es decir a los que se apoyaban en comparaciones basadas en realizaciones (Sen A. K., La idea de la justicia, 2010).

Smith, a través del espectador imparcial hace llegar una construcción alternativa a la equidad del criterio contractualista²:

1. "Abordar la evaluación comparativa en lugar de reducirse a la mera identificación de una solución trascendental".

2. "Tomar nota de las realizaciones sociales y no sólo de las exigencias de las instituciones y las reglas";

3. "Permitir la evaluación social incompleta, pero también ofrecer orientación en importantes problemas de justicia social, como la urgencia de superar casos manifiestos de injusticia".

4. "Reconocer voces más allá de la pertenencia al grupo contractualista, para registrar sus intereses o evitar el parroquialismo" (Sen A. K., La idea de la justicia, 2010).

²Sen describe cuatro puntos de la equidad en Smith y que difícilmente pueden tener cabida en la teoría del contrato social.

En pocas palabras, se podría resumir lo dicho por Smith como: "comparar, ver la realidad, evaluar lo que se pueda, superar las injusticias y no cerrarse en las propias ideas sino estar abiertos a "voces", ideas, consejos, teorías y otras formas de información procedente del exterior del grupo".

3. ENFOQUE DE CAPACIDADES

Para Amartya Sen la palabra "capacidad", que usó por primera vez en la conferencia Tanner de la universidad de Stanford en 1979, fue dicha al tratar el autor de explorar un enfoque particular del bienestar, asignándole el significado de "la habilidad de una persona para hacer actos valiosos, o alcanzar estados valiosos" y es que ante las distintas combinaciones alternativas que se le presenten a un individuo, éste tiene la capacidad de evaluar mediante su habilidad de lograr y conseguir funcionamientos³ adecuados para su vida (Martha Nussbaum; Sen, Amartya K. (eds.), 1996), es decir a su capacidad de realización, siendo el conjunto de capacidades el conjunto de vectores de realización a su alcance, para lo que se debe tomar en cuenta las libertades positivas de la persona, es decir la libertad de una persona para ser o hacer algo (Martha Nussbaum; Sen, Amartya K. (eds.), 1996). Para el autor los funcionamientos "representan las partes del estado de una persona: en particular las cosas que logra hacer o ser al vivir". Por otra parte, nos dice que, la capacidad representa las combinaciones alternativas que una persona puede hacer o ser: los distintos funcionamientos que puede lograr (Martha Nussbaum; Sen, Amartya K. (eds.), 1996). Lógicamente si entendemos por funcionamiento los logros ya conseguidos, no podemos decir que la capacidad representa las combinaciones alternativas de funcionamientos, pero sí de funcionamientos potenciales. En definitiva, el abanico de posibilidades que se le abre a un ser humano no pueden ser funcionamientos, pues no ha seguido todos los caminos ni ha explorado todas las posibilidades, sino que este abanico de posibilidades está aún en "veremos", es decir es potencialmente factible, se puede tomar un camino u otro, pero hasta que se tomen no serán funcionamientos.

³Los funcionamientos, nos dice Sen, representan partes del estado de una persona, las cosas que logra hacer o ser.

Los funcionamientos se dividen en cuatro categorías que se traslapan, Sen las denomina:

- 1) Libertad de bienestar
- 2) Logro de bienestar
- 3) Libertad de agencia
- 4) Logro de agencia

Aquí Sen llama logro de agencia a la valoración de su éxito en la búsqueda de todos los objetivos que tiene razón de promover (Martha Nussbaum; Sen, Amartya K. (eds.), 1996) Amartya Sen toma en cuenta la evaluación totalizadora considerando los conjuntos de capacidades individuales y les da un valor como indispensable y central en dicha evaluación. Este enfoque nos dice el autor difiere de otros enfoques como son la utilidad personal, la que se concentra en los placeres, la felicidad o el de deseo de realización, también difiere de la opulencia, sea esta absoluta o relativa, siendo que esta se concentra en los bienes, el ingreso real o la riqueza real, así mismo difiere de la evaluación de libertades negativas, las comparaciones de los medios de libertad, la que se refiere a la tenencia de los "bienes primarios" como en la teoría de la justicia de Rawls y difiere de la comparación de la tenencia de recursos como base de igualdad justa, como es el caso de "igualdad de recursos" de Dworkin (Martha Nussbaum; Sen, Amartya K. (eds.), 1996). Este enfoque sobre la capacidad ha levantado desde sus inicios una gran expectación, pues nos dice Sen que "algunos autores"⁴ han "discutido, ampliado, usado o criticado" los distintos aspectos de este enfoque. Sen, no sólo ha tratado de evaluar la calidad de vida, sino que ha puesto en entredicho otros enfoques como es el utilitarismo y por consiguiente la misma economía del bienestar reformulando la noción de bienestar en el sentido de tener libertad para llevar una vida valiosa (Martha Nussbaum; Sen, Amartya K. (eds.), 1996). Para Sen, la calidad de vida ya no depende de la renta, ni de medidas económicas sino de las oportunidades que tenga enfrente, de la libertad de elección y de los funcionamientos elegidos en el abanico de capacidades presentes (Martha Nussbaum; Sen, Amartya K. (eds.), 1996).

⁴Estos autores nombrados por Sen son: Roemer, Streeten, Beitz, Dasgupta, Hamlin, Helm, Zamagni, Basu, Brannen y Wilson, Hawthorn, Kanbur, Kumar, Muellbauer, Ringen, B. Williams, Nussbaum, Griffin y Knight, Riley, Cohen y Steiner, De Beus, Kakwani, Luker, Sugden, Asahi, Delbono, Koohi-Kamali, A. Williams, Broome, Gaertner, Stewart, Suzumura, De Vos y Hagennars, Goodin, Hamlin y Petit, Seabright, Hossain y Schokkaert y Van Ootegem, entre otros.

El individuo desea lo mejor para sí mismo y que entre sus logros se encuentren funcionamientos valiosos para él y para su vida. En los funcionamientos los hay elementales y otros más complejos, evaluándolos no sólo por el valor de los mismos sino por el valor que les damos, aunque existen valiosos funcionamientos que son elementales y otros que también son ampliamente apreciados y valorados que son muy complejos. El otorgar un valor a un funcionamiento es algo subjetivo y puede ser distinto en cada caso, lo que es muy valioso para un individuo, puede no serlo tanto, o incluso carecer de cualquier valor para otro individuo (Martha Nussbaum; Sen, Amartya K. (eds.), 1996). Sen nos da un ejemplo valioso en sí, pues nos dice que en el caso de la pobreza extrema se puede avanzar mucho mediante unos pocos funcionamientos elementales y a pesar de ser elementales, son de importancia capital junto a las capacidades básicas correspondientes, entre estas especifica la habilidad para estar bien nutrido, tener buena vivienda, la posibilidad de escapar de la morbilidad evitable y la mortalidad prematura, es decir la mortalidad causada por fenómenos no naturales y evitable en un buen número de casos.

Al delinear los funcionamientos importantes, se deben hacer elecciones, pues, según el autor, no todos los funcionamientos tienen la misma importancia y por consiguiente debemos discriminar entre los mismos para evaluarlos. Al igual que con las cosas, los funcionamientos pueden ser importantes o triviales e insignificantes.

Sen plantea dos preguntas a la hora de realizar el ejercicio evaluativo (Martha Nussbaum; Sen, Amartya K. (eds.), 1996):

- 1) ¿Qué son los objetos de valor?
- 2) ¿Qué tan valiosos son los objetos respectivos?

Estas dos preguntas son complementarias, pues primero se debe saber y tener una definición de los objetos de valor y después se podrá definir un espacio o jerarquía de dominio, esto implica realizar una serie de comparaciones entre los distintos objetos y eliminar de las informaciones las que no pertenecen al espacio evaluativo, esto se llama realizar "limitaciones evaluativas". El espacio evaluativo, para el enfoque de la capacidad, es considerado en función de funcionamientos y

capacidad para funcionar, esto es para vivir y lograr funcionamientos valiosos. En el campo de la salud los objetos importantes o valiosos serían aquellos que mantuvieran a los individuos libres de enfermedades, habitando una vivienda adecuada para sentirse protegido, teniendo un trabajo y un ingreso adecuado a las necesidades que se necesitan en nuestro entorno y tiempo, vivir libre de estrés por contaminación ambiental y en un lugar libre, hasta el máximo que se pueda de delincuencia, etc. En este tipo de evaluación el enfoque sobre la capacidad confiere importancia a actos y estados humanos que no se tomaban en consideración desde el espacio utilitarista por no producir utilidad en el sentido que le daba dicho enfoque como es la felicidad, los placeres o el deseo de realización, sino por contar con cierto grado de importancia sólo por sí mismos. También, el enfoque de la capacidad evalúa ciertas libertades, como capacidades y no las considera como medios de vida o medios de libertad, como hacen otros enfoques que consideran el ingreso real, la riqueza, la opulencia, bienes primarios o recursos, aunque estas variables no son consideradas directamente en el espacio evaluativo, ciertamente tienen influencias en las variables que sí forman parte de este y por lo tanto se las considera de forma indirecta y analizando sus impactos e influencias en variables intra-espaciales. Amartya Sen escribe que "el enfoque sobre la capacidad se interesa principalmente en la identificación de los objetos-valor y que el espacio evaluativo es considerado en términos de funcionamientos y capacidades para funcionar" (Martha Nussbaum; Sen, Amartya K. (eds.), 1996). El objetivo es la calidad de vida que, dice Sen, no es sólo cuestión de lo que logra pues también se tiene que ver entre qué opciones esta persona tuvo la oportunidad de elegir y de la libertad que tuvo para elegir entre distintos tipos de vida. El campo de aplicación tiene unos ejes en la libertad, en la elección individual, rango de elección y en los logros conseguidos.

DISCUSIÓN O CONCLUSIÓN

Señalar que no se ha pretendido hacer un análisis completo de la Teoría de la Elección Social ya que la pretensión de este artículo es comprender la línea seguida por Amartya Sen desde que se invo-

lucró en la Teoría de la Elección Social, su paso por la justicia (la Idea de la justicia) y su gran aportación al Desarrollo Humano.

En el utilitarismo el problema central se enfoca a las comparaciones interpersonales y al estudio de la eficiencia, lo cual depende de un conjunto de proposiciones normativas. El objetivo es suministrar un conjunto de reglas, esencialmente juicios de valor, que pueden ser usados para alcanzar una lógica y consistente ordenación de todos los estados sociales alternativos, por ejemplo como los recursos de atención a la salud son asignados y entre los cuales podemos elegir.

Una propuesta alternativa al utilitarismo y a la economía del bienestar es la de John Rawls en su Teoría de la Justicia. Este autor en lugar del concepto de utilidad propone al de los bienes primarios y no se centra en la maximización de la utilidad como lo hacen los utilitaristas, sino en un contrato social justo, el cual debe ser negociado por los ciudadanos.

Para Amartya Sen el objetivo de la elección social debe ser mejorar la calidad de vida que, dice Sen, no es sólo cuestión de lo que logra pues también se tiene que ver entre qué opciones esta persona tuvo la oportunidad de elegir y de la libertad que tuvo para elegir entre distintos tipos de vida. El campo de aplicación tiene unos ejes en la libertad, en la elección individual, rango de elección y en los logros conseguidos.

Amartya Sen vivió en la India donde la sociedad está muy dividida y donde existen grandes desigualdades en lo referente a castas. Tiene muy claro, desde su infancia que existen las injusticias y la falta de libertades sociales y personales y lucha para evidenciarlas y erradicarlas. Se preocupa por las hambrunas, por la pobreza y por las desigualdades injustas y por todas sus aportaciones recibió el premio Nobel aunque este premio fue anterior a su aportación "estrella" que es "La gente es lo primero", es decir su enfoque de las capacidades, su desarrollo de los funcionamientos y las capacidades elevó a Amartya Sen a la categoría de filósofo social, de economista social y sobre todo a la categoría de ser humano preocupado por sus semejantes.

Como conclusión última se tiene la enorme importancia del individuo en las políticas sociales y en los indicadores y acciones de los distintos gobiernos para erradicar la pobreza, la desigualdad y la marginación con toda la carga de lastrada a un enorme sector de la humanidad como es la falta de salud, la mala educación y las carencias que privan de la calidad a las personas necesitan y tienen derecho a tener y todo esto está plasmado en los derechos humanos, obra nacida de los trabajos de Amartya Sen y que se apoya en el enfoque de capacidades.

Gracias al trabajo de Amartya Sen, contamos con indicadores suyos, entre el que se encuentra el Índice de Desarrollo Humano que nos ayuda a centrar el problema y a que las autoridades competentes puedan tomar decisiones más correctas a la hora de erradicar la pobreza, el hambre, la desigualdad y la marginación.



BIBLIOGRAFÍA

- Martha Nussbaum; Sen, Amartya K. (eds.). (1996). La calidad de vida. Ciudad de México, México: Fondo de Cultura Económica.
- Arrow, K. J. (1963). Uncertainty and the welfare economics of medical care (Vol. 53). The American Economic Review.
- Bolivar Espinoz, Gardy Augusto. (2009). Sen y algunos escritos en la constitución del campo de Desarrollo Humano. Polis, revista de la Universidad Bolivariana, 8 (23).
- Fondo de Poblaciones de Naciones Unidas. (1999). Estado de la población mundial 1999: 6 mil millones, es hora de optar.
- Sen. (2002). La desigualdad económica. México: FCE.
- Sen, A. K. (1970). Choice and Social Welfare. San Francisco, U.S.A.: Holden-Day Inc.
- Sen, A. K. (2010). La idea de la justicia. (H. V. Villa, Trad.) Ciudad de México, MÉXICO: Santillana Ediciones Generales, S. A. de C. V.
- Sen, A. K. (1992). Nuevo examen de la desigualdad. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Serrano, M. E. (2007). Elección social ética y política: una relectura. 4, 17-30.
- Stanley Brue, R. R. (2009). Historia del pensamiento económico. Ciudad de México: Cengage Learning Editores S. A. de C. V.
- Stiglitz, J. E. (2000). La economía del sector público. Barcelona, España: Antoni Bosch.
- Taylor, L. (1984). Social choice theory and the world in which we live. Cambridge: Cambridge Journal Economics.

VALOR AGREGADO DE LOS SUBSECTORES AUTOMOTRIZ Y DE COMPONENTES ELECTRÓNICOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA MEXICANA, 1993-2013.



Oscar Hernández Arroyo*

RESUMEN

Desde la adopción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994, México se inclinó por impulsar las exportaciones nacionales, de manera que se fomentara el crecimiento a través de la apertura comercial, principalmente hacia el mercado estadounidense. Sin embargo, la experiencia a lo largo de las décadas posteriores ha mostrado la incapacidad para cumplir las metas de crecimiento deseadas en materia de exportaciones, dejando ver un sector manufacturero débil y con falta de inversión en los dos subsectores principales; automotriz y de componentes electrónicos. El presente trabajo muestra el desempeño en términos de Valor Agregado de dichos subsectores al sector manufacturero. Se concluye que el problema puede solucionarse mediante inversión en maquilas, reducción de insumos importados, mejora de salarios y creación de cadenas de producción para impulsar los bienes manufacturados internamente.

Palabras clave: TLCAN, sector automotriz, componentes electrónicos, valor agregado, exportaciones, México.

Clasificación JEL: F15, L62, L63, N66, N76

ABSTRACT

Ever since Mexico adopted NAFTA in 1994, its main policy goal was to promote national exports in a way they could impulse growth via trade opening, mainly destined to US market. However, throughout the subsequent decades, experience

*[oscarharroyo@hotmail.com]

Mexican exports market's incapability to fulfill its own growth goals, displaying weakness in the manufacturing sector and lack of investment on its two principal sub-sectors: automotive and electronic components. This article shows both sub-sectors performance in terms of Added Value. It concludes that Added Value problems can be solved by investing in manufactures, reducing imported goods, improving salaries and creating production chains for manufacturing internal goods.

I. INTRODUCCIÓN

La adopción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 por parte de México tenía como propuesta y meta un impulso de las exportaciones nacionales, lo que generaría empleos y aumentaría el nivel de crecimiento al interior del país. El gobierno sostiene que la adopción del tratado ha traído consigo beneficios de 16.3% (en 2012) en el crecimiento promedio anual de las exportaciones y con ello se ha dinamizado el mercado de las maquiladoras.

Sin embargo, estudios como el de Cypher y Delgado (2007) sostienen que la adopción del TLCAN combinado con las condiciones de competencia en mercados maquiladores y manufactureros de México con respecto a Estados Unidos (país con el que México comercia en su gran mayoría), trajo consigo pérdidas para los trabajadores y los campesinos. Y por otro lado ha beneficiado a grandes corporativos trasnacionales en la frontera, los cuales son en gran parte propiedad de inversionistas estadounidenses.

Esto significa que el sector de las manufacturas importa un insumo de su socio comercial (EU), emplea el mismo para armar un bien final, y posteriormente

exporta dicho bien al país de origen del insumo importado. Es en este punto en el cual se localiza el problema de la generación de Valor Agregado (VA) de la industria manufacturera, pues al contener gran cantidad de insumos importados, el VA (entiéndase en este trabajo como la ganancia restante de restar las importaciones a las exportaciones) generado por este sector es muy bajo. Dussel (2003) sostiene que si se desea aumentar el VA de la industria maquiladora de exportación sería necesario lograr un grado mayor de "endogeneidad territorial", pero lograr esto implicaría pagar un mayor arancel

hablando de IVA o de ISR. Las importaciones temporales pagan aranceles menores y mayores incentivos fiscales como eliminar el pago de aranceles de dichas importaciones implicaría renunciar a una gran parte del ingreso destinado a presupuesto público. Sin embargo, las importaciones temporales han tenido efectos positivos en cuestión de empleos, salarios e ingresos en algunos sectores nacionales.

Es importante resaltar que dentro del documento del TLCAN sólo existe un capítulo que hace referencia al tema del Valor Agregado. Dicho capítulo es el XIII y el concepto de valor agregado al que hace mención se refiere más a los servicios relacionados con la innovación, en especial el sector de las Telecomunicaciones. Además, existen algunos puntos que limitan la posibilidad de incentivar el mismo dentro del tratado, por lo cual no se puede pedir más al tratado fuera de los fines para los cuales fue construido, pero se puede reflexionar acerca de la ausencia de dicho apartado.

El trabajo aporta una acotación de las cinco ramas que comprenden los subsectores automotriz y de componentes electrónicos según las cifras del INEGI, agrupándolas en dos ramas para fines del análisis. Posteriormente, se establece un comparativo de los aportes de los dos subsectores en términos de cuánto Valor Agregado aportan en cuatro momentos clave de la economía mexicana: 1993, 1995, 2009 y 2013, en donde los resultados arrojados principalmente para el subsector de los componentes electrónicos son contundentes.

Por ello, el objetivo del presente trabajo es realizar un análisis del estado y la aportación de estos dos subsectores en términos de cuánto Valor Agregado aportan a la economía mexicana y reflexionar acerca de algunas propuestas que permitan incentivar el mismo dentro de los alcances o límites del TLCAN.

II. METODOLOGÍA EMPLEADA EN EL USO DE DATOS Y EN EL ANÁLISIS GRÁFICO

El presente trabajo hace uso de las herramientas disponibles en materia de datos y gráficos que se pueden obtener con facilidad en el Banco de Información Económica del INEGI.

El procedimiento es el siguiente: se observó que del total de las exportaciones del sector manufacturero, cinco ramas aportan más de la mitad: Fabricación de automóviles y camiones (3361), Fabricación de partes para vehículos automotores (3363), Fabricación de computadoras y equipo periférico (3441), Fabricación de equipo de audio y video (3343) y Fabricación de componentes electrónicos (3344).

Se crearon entonces dos subsectores; el primero llamado subsector Automotriz y que incluye la suma de las ramas 3361 y 3363, y el segundo llamado subsector de Componentes electrónicos, que incluye las tres restantes. Lo anterior se usa para estimar la aportación de cada subsector en el PIB.

De este modo se podrá obtener un análisis de datos y gráfico que muestre el VA que realmente se queda al interior del país por concepto de exportaciones. Para ello es necesario restar las importaciones de insumos que realiza la industria manufacturera mexicana de las exportaciones que envía a su socio comercial (principalmente Estados Unidos).

Para su construcción se utilizan datos del BIE del INEGI. Primero se sumaron las exportaciones manufactureras que comprenden los transportes y comunicaciones, tanto de productos automotrices

como de otros transportes y comunicaciones, lo cual es comprendido como el subsector Automotriz del presente trabajo. Para construir el subsector de Componentes electrónicos simplemente se tomó del total de las exportaciones de productos metálicos, maquinaria y equipo, la rama correspondiente a equipo y aparatos eléctricos y electrónicos.

Posteriormente se empleó esta metodología para las importaciones, de manera que se tuviesen las importaciones de ambos subsectores. Finalmente, se realizó el cálculo del VA de ambos subsectores al restar las importaciones de las exportaciones, para cada subsector. Para evaluar la aportación de cada subsector al total de las exportaciones manufactureras se seleccionaron cuatro momentos o puntos clave (se emplea por tanto un análisis estático para cada uno de ellos) en el periodo empleado, que comprende del año de 1993 a 2013. Los puntos empleados son 1993, por ser un año previo a la firma del TLCAN, 1995 por ser un año posterior a la firma del mismo, 2009 por ser un año clave dada la recesión ocurrida en esta fecha y 2013 por ser el último año de estudio del trabajo y el más actual posible.

III. EL VALOR AGREGADO DE LAS RAMAS AUTOMOTRIZ Y DE COMPONENTES ELECTRÓNICOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

El sector de las exportaciones en México ha experimentado crecimiento y dinamismo durante el periodo de los años 1990 a la fecha. El sector que domina dichas exportaciones es el de las manufacturas, cuyos componentes de más peso son el de los productos con tecnología media y alta. A pesar ello, es un hecho que existe una brecha entre las exportaciones y el producto, dando como resultado que el sector exportador se muestre débil en relación a su aportación al crecimiento. De entre todas los subsectores del sector manufacturero fue el de Equipo de transporte el que registró la tasa de crecimiento más rápida de las exportaciones y de hecho se convirtió en el segundo sector más importante del país en exportación

de manufacturas. Sin embargo, el crecimiento de ese sector en cuanto a VA superó el promedio de las manufacturas en un porcentaje mucho menor que su crecimiento en cuanto a exportaciones. El Gráfico 1 muestra la aportación al PIB de los dos subsectores analizados en este trabajo, en él se muestra claramente la elevada tasa de crecimiento de las exportaciones en el subsector Automotriz (de transporte).

Gráfico 1



Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco de Información Económica del INEGI.

Dentro del marco del modelo CLE se experimentó un gran crecimiento de las exportaciones manufactureras. Sin embargo, el crecimiento de la productividad del trabajo no ha tenido la misma magnitud. Lo cual significa que, siguiendo el análisis del ICD (2003), los países en desarrollo se asemejaron cada vez más a los desarrollados en lo que se refiere a la estructura de sus exportaciones de manufacturas, pero no a la estructura del valor añadido. El análisis muestra claramente que hay poca correlación entre la creciente semejanza de las estructuras de las exportaciones de manufacturas y su Valor Agregado. El cuadro 1 muestra cuatro periodos relevantes en el marco de estudio del presente trabajo, se observa que el porcentaje de aportación del total de las actividades secundarias al PIB fue del 35% y el del sector manufacturero aporta en promedio un 16% al total del PIB.

Porcentaje de Aportación de las Actividades Secundarias y de la Industria Manufacturera al PIB.		
	Actividades secundarias Total actividades secundarias a/	Actividades secundarias, Industrias manufactureras Total sector 31-33 a/
1993	37.1	17.2
1995	36.06	17.03
2009	35.04	16.9
2013	33.64	16.57

En el gráfico 2 se observa cómo en el periodo que comprende de 1986 a 1993 el PIB de la industria manufacturera es mayor que el de las exportaciones y las importaciones; pero a partir del último año el PIB manufacturero crece menos que X y M, aumentando más la brecha conforme nos acercamos al momento actual. Esto se puede explicar por el aumento de actividades de montaje intensivas en mano de obra a partir del cambio estructural de los años 1980, aunado a que el aumento de las exportaciones manufactureras se ha producido sólo en las ramas de la industria que han participado en las redes de producción internacionales señaladas: prendas de vestir, maquinaria no eléctrica, maquinaria eléctrica, equipo de transporte y ensamblaje en general.

Gráfico 2



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Banco de México (2013), INEGI (2013) y OMC (2013).

Las diferencias entre los crecimientos del Valor Agregado manufacturero y las exportaciones se deben también a la poca generación de VA. Una de las partes más notables de la información analizada se ve en el efecto negativo en la industria manufacturera, consecuencia de las cuestiones especulativas de la crisis de las hipotecas subprime del año 2007. La caída comienza desde el principio del año 2006, ya con cifras negativas en las variaciones porcentuales, las cuales tienen su punto más bajo en el año 2009. En el año 1995 (Gráfico 3) se observó incremento de las exportaciones y un efecto totalmente contrario en las importaciones, inclusive un efecto más negativo respecto del efecto positivo en las exportaciones. Lo anterior demuestra la debilidad de una industria que se encuentra altamente correlacionada con la situación económica de Estados Unidos, de tal forma que si éste sufre recesiones ello impactará directamente a la industria manufacturera y maquiladora en México.

Gráfico 3



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco de Información Económica del INEGI.

Fuji y Cervantes (2013) realizan un estudio que calcula que las exportaciones de la Economía Interna aportan el 38% de las exportaciones por manufacturas, que a su vez representan el 67% del VA contenido en las exportaciones manufactureras. Por otro lado, en el caso de la Industria Maquiladora de Exportación (IME), sus aportaciones son de 62% y 33%, respectivamente. Entonces es observable que la contribución más importante a las exportaciones las realiza un sector que aporta poco al ingreso nacional (IME).

Según la información consultada en este trabajo, las contribuciones del sector de transportes son de 28% de las exportaciones manufactureras y su aportación al VA interno contenido en ellas es de 32%. Respecto a la producción de equipos de cómputo y electrónica los datos son de 29% y 14%, respectivamente.

El Gráfico 4 se realizó a dos ejes, bajo la transformación de VA propuesta en esta aportación. El eje izquierdo corresponde al VA del subsector de Componentes electrónicos y el derecho al subsector Automotriz en variaciones porcentuales. Su análisis aporta dos puntos principales:

- 1) Las exportaciones del subsector Automotriz aumentaron de manera enorme en 1995, un año posterior a la firma del TLCAN y han tenido sus altas y bajas, incluso mostrando un VA negativo en 2009 y en otros años.
- 2) El subsector de Componentes electrónicos muestra incluso niveles de VA negativos, salvo para el año 2007. Lo anterior nos dice claramente que los insumos importados en este subsector superan en VA a las exportaciones, por lo que no se genera VA en la mayor parte del periodo de estudio.

Gráfico 4



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco de Información Económica del INEGI.

Los datos anteriores sugieren que existen puntos que se deben destacar en cuanto a la composición de la industria manufacturero-maquiladora en México, pues en teoría el VA contenido en las exportaciones manufactureras debería ser más alto. De acuerdo con Cypher y Delgado (2007), el sector manufacturero jamás fue un "proyecto nacional" de acumulación y hoy en día está aún más lejos de serlo. Entonces se tiene que una considerable proporción de la producción de manufacturas es enviada a corporaciones transnacionales en México. Éstas realizan el ensamblaje de componentes y partes a productos industriales terminados (como los autos), y finalmente son exportados a EU. El excedente económico que debería crearse para ser utilizado en el país es transferido al vecino del norte para la expansión de su base productiva. El Gráfico 5 permite claramente notar cómo casi en todos los años del periodo de estudio las importaciones de insumos son altas en relación a las exportaciones de los mismos, dando por resultado una muy baja generación de Valor Agregado. De esto puede concluirse que tenemos un déficit en la balanza exportadora pues los insumos que generan mayor VA son importados (en años como 1997, 2000 y 2004) y lo que se genera por exportaciones no alcanza para compensar lo que se importa.

Gráfico 5

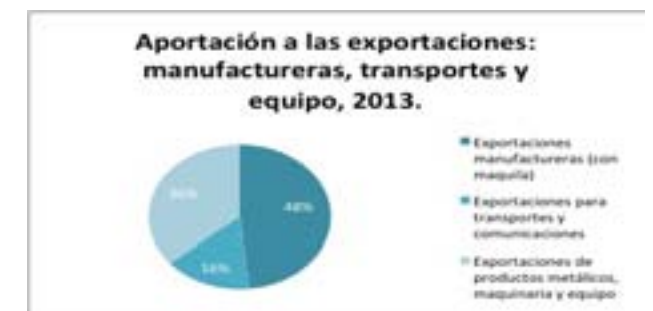


Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco de Información Económica del INEGI.

Se analizaron puntos clave referentes a 1993, 1995, 2009 y 2013, con el fin de esclarecer qué porcentaje aportan los subsectores de los transportes (está incluido el subsector automotriz) y de las comunicaciones y de los productos metálicos, maquinaria y equipo (este comprende en parte el de los componentes electrónicos), al total de las exportaciones manufactureras (para mayor claridad puede referirse al inciso correspondiente a la metodología de construcción de los dos subsectores).

Para estos gráficos no se ha empleado la metodología del VA (dado que el total de las manufacturas presenta cifras negativas al restar las importaciones de las exportaciones), tampoco se trata de un análisis construido en base a los dos subsectores empleados en el trabajo. La meta es determinar la evaluación de las contribuciones al porcentaje del total de las manufacturas en los puntos clave propuestos. Para simplificar sólo se muestran los correspondientes a 1995 y 2013.

Gráfico 6 y 7



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco de Información Económica del INEGI.

Debe notarse que estas dos ramas aportan en promedio un total de 50% del total de las exportaciones manufactureras y que a través del periodo 1993-2013 dicha aportación se ha mantenido constante.

En el Cuadro 2 se presenta la aportación a las ramas de Transportes y comunicaciones y de Productos metálicos, maquinaria y equipo, de los subsectores empleados (Automotriz y de Componentes electrónicos), es decir, se acotan los datos obtenidos para los dos subsectores y se emplea la metodología del cálculo de Valor Agregado propuesta en el trabajo para los cuatro puntos clave propuestos.

Los resultados son claros, para el subsector Automotriz puede observarse que en 1995 disminuye su aportación en relación al año de 1993, explicado por la cantidad de insumos importados que se aceleró una vez firmado el TLCAN, aunque desde entonces se ha mantenido constante y en 2013 representó un 61% del total de las ramas mencionadas anteriormente. Es entonces un sector importante que vale la pena impulsar en el marco del TLCAN.

En el caso del subsector de Componentes electrónicos, los resultados arrojaron cifras incluso negativas en dos puntos clave, lo cual es indicio de que las importaciones de insumos de este subsector superan a sus ingresos por exportaciones. Por tanto se puede decir que este subsector, además de que en la mayoría de los periodos no tiene suficiente generación de VA, en los pocos en los que muestra cifras positivas éstas son mínimas en relación al total, tanto del subsector Automotriz como de las dos ramas (Transportes y Maquinaria).

Cuadro 2

Porcentaje de la Aportación de los subsectores Automotriz y de Componentes electrónicos al total de Transportes y comunicaciones y al total de Productos metálicos, maquinaria y equipo		
	Valor Agregado Exportaciones Subsector Automotriz	Valor Agregado Exportaciones Subsector Aparatos Electrónicos
1993	92.61	-3.18
1995	54.82	5.66
2009	56.85	6.52
2013	61.19	-13.41

Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco de Información Económica del INEGI.

Finalmente, hay que resaltar un punto muy importante en términos de lo establecido en el tratado. Sólo el artículo XIII hace mención del tema del Valor Agregado, y en este no se profundiza respecto al mismo, se centra en los servicios de las telecomunicaciones. Es decir, es importante no confundir el término de VA presentado en este trabajo, que

se refiere al valor restante luego de sustraer lo obtenido por importaciones de las exportaciones, del término de servicios de valor agregado del documento del TLCAN que fue acuñado en base a la descripción de la Federal Communications Commission (FCC) norteamericana.

Sin embargo, hay un punto interesante en dicho capítulo y es el referido a la desregulación actual de los servicios de valor agregado. La provisión de estos servicios no tiene limitación a la Inversión Extranjera Directa, esto es, los proveedores de los mismos no tienen la obligación de ser aprobados mediante un contrato tipo al prestar sus servicios a los usuarios, y además no tienen la obligación de registrar tarifas para la prestación de sus servicios.

Si esto lo observamos en el plano de los insumos de importación en el sector manufacturero, lo anterior explica la situación de la enorme cantidad de insumos de importación empleados en dicho sector, es decir, si no existe limitación a la importación de insumos extranjeros debido a la desregulación y/o poca atención en el tema del valor agregado, el sector manufacturero está anclado a un funcionamiento como el actual, en la que es más armador que generador y/o innovador.

En teoría, los objetivos del tratado mismo eran lograr acuerdos de apertura comercial para incentivar las exportaciones y generar mayor crecimiento en los miembros. Es decir, la apertura permitía el libre tránsito de mercancías para hacer las economías más fluidas, pero correspondía a cada uno de los miembros el mejorar sus industrias manufactureras, realizar mejoras en sus tecnologías vía inversión, y finalmente con el paso del tiempo los miembros del acuerdo comercial prosperarían en conjunto. La generación de VA era un tema que, si todos prosperaban según el plan del tratado, arrojaría resultados positivos para México.

Sin embargo, actualmente se observa que existe una alta cantidad de insumos importados en las exportaciones de los dos subsectores que analiza este trabajo, por lo que, en términos de los alcances y límites del TLCAN, al tratado no se le puede pedir que llegue más allá de lo establecido en el mismo.

Entre dichos límites (o alcances, según sea el caso) están los artículos 301-303, que se refieren al trato nacional hacia los bienes de las partes con las que se comercia y a la eliminación arancelaria cuando se importan bienes de una de las partes para posteriormente ser exportados como material en la producción de otro bien (un bien final). También es de relevancia la mención al artículo 904, que trata lo referido a las medidas relativas a la normalización y al derecho a establecer cada parte su nivel de proteccionismo de acuerdo con lo que juzgue que sea adecuado.

CONCLUSIONES

Autores como Fernando (2013) sostienen que la producción para la exportación genera VA y contribuye al incremento del PIB, además de que genera empleos e ingresos privados y públicos (por vía impuestos). Este tipo de estudios proponen bajo un enfoque de Cadenas Globales de Valor que las exportaciones pueden ayudar a modernizar el aparato industrial y el desarrollo tecnológico. El presente trabajo considera que la aplicación de un modelo como el anteriormente mencionado al caso mexicano es riesgoso dado que el desarrollo tecnológico no trae beneficios inmediatos. Esto aunado a lo poco desarrollado que se encuentra el aparato exportador en materia de bienes de alto VA y de mayor calidad productiva y dinamismo exportador podría ocasionar que México quedase atrapado en la exportación de bienes de bajo VA.

Otros estudios (Dussel, 2003) proponen que para aumentar el VA de la industria manufacturera maquiladora de exportación sería necesario lograr un grado mayor de "endogeneidad territorial", pero lograr esto implicaría pagar un mayor arancel hablando de IVA o de ISR. Las importaciones temporales pagan aranceles menores y dan mayores incentivos fiscales; como eliminar el pago de aranceles de dichas importaciones, lo cual implicaría renunciar a una gran parte del ingreso destinado a presupuesto público. Las importaciones temporales han tenido efectos positivos en cuestión de empleos, salarios e ingresos en algunos sectores nacionales.

La poca generación de Valor Agregado de la industria manufacturera y la carencia de encadenamientos hacia adelante y hacia atrás en la maquila son muestra clara de un problema al interior de las mismas.

Algunas propuestas para incentivar la generación de VA al interior de nuestra economía consisten en inyectar inversión en las maquilas de modo que se pueda reducir el número de insumos importados y crear una industria de fabricación de bienes locales. Con ello el VA aumentaría al exportar los insumos en forma de bienes finales, es decir, dejar de ser ensambladores y volverse generadores de VA.

Otro punto importante considera los incentivos o mejoras salariales, la teoría muestra que los salarios de eficiencia atraen a la mano de obra mejor calificada, esto impactará positivamente en la productividad del trabajo y por consiguiente en la competitividad internacional del sector manufacturero.

El VA también exhibiría impactos positivos si se crean cadenas de producción eficientes entre grandes firmas manufactureras; entre medianas y pequeñas empresas, con metas de acrecentar el número de productos manufacturados internamente.

Hay que tomar en cuenta que sólo el artículo XIII hace mención del tema del Valor Agregado, y en este no se profundiza respecto al mismo, se centra en los servicios de las telecomunicaciones, puesto que dicho término dentro del tratado fue acuñado en base a la descripción de la Federal Communications Commission (FCC) norteamericana.

Dicho capítulo hace referencia a la desregulación actual de los servicios de valor agregado. La provisión de estos servicios no tiene limitación a la Inversión Extranjera Directa, esto es, los proveedores de los mismos no tienen la obligación de ser aprobados mediante un contrato tipo al prestar sus servicios a los usuarios, y además no tienen la obligación de registrar tarifas para la prestación de sus servicios.

Si se analiza en el plano de los insumos de importación en el sector manufacturero, entonces, si no existe limitación a la importación de insumos extranjeros debido a la desregulación y/o poca atención en el tema del valor agregado, el sector manufacturero está anclado a un funcionamiento como el actual, en la que es más armador que generador y/o innovador.

No se puede pedir a este acuerdo comercial que contemple un tema más allá de los propósitos para lo cual fue creado. Debería entonces criticarse (en parte) la falta de la consideración al tema del VA dentro del tratado, aunque no debe negarse el hecho de que la generación de VA al interior de la economía mexicana es una responsabilidad que el gobierno nacional debió tomar en cuenta desde décadas atrás, mediante la inversión en sus tecnologías, la mejora de sus procesos productivos, etc.

Por tanto, una vez aceptado el hecho de que el TLCAN no profundiza en el tema del VA, es responsabilidad de la propia economía mexicana en conjunto el incentivar su sector manufacturero de exportación (dentro de los límites y alcances del tratado), identificar subsectores y ramas claves, como lo hacemos en este trabajo para el automotriz y el de componentes electrónicos, y posteriormente establecer vías para impulsarlos, para reducir el número de insumos importados y, finalmente, lograr que la generación de Valor Agregado por concepto de estos subsectores deje de ser negativa (en algunos años) y sea mayor para con ello generar un mayor y mejor nivel de crecimiento económico.



BIBLIOGRAFÍA

- Becerril, Isabel (2006), "México, reprobado en competitividad" *El Financiero*, 1 de septiembre, p. 18.
- Cypher, J. y Delgado, R. (2007), El modelo de exportación de fuerza de trabajo barata en México. *ECONOMÍA* Aunam, vol. 4 núm. 12.
- Dussel, E. (2000). El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México. Unidad de Comercio de la Sede Subregional de la CEPAL.
- Dussel, E. (2003). Ser maquila o no ser maquila, ¿es ésa la pregunta?. *Revista de Comercio Exterior*, Vol. 53, Núm. 4, 328-336.
- Félix, G. (2005). Apertura y ventajas territoriales: análisis del sector manufacturero en México. *Estudios Económicos*, enero-junio, año/vol. 20, número 001, 109-135.
- Fernando, A. (2013). Las cadenas globales de valor y la medición del comercio internacional en valor agregado. Instituto de Estrategia Internacional.
- Frankel, J. & Romer, D. (1999). Does trade cause growth?. En *The American Economic Review*, Vol. 89, No. 3, pp. 379-399.
- Fuji, G. y Cervantes, R. (2013), México: Valor agregado en las exportaciones manufactureras. *Revista CEPAL* 109, Abril 2013
- Gómez, C. (2011). Las exportaciones mexicanas de manufacturas. Análisis de cointegración. *Memoria del XXI coloquio mexicano de economía matemática y econometría*, 61-67.
- Gutiérrez, I. y Romero, L. (2007). Una Revisión Crítica de los Métodos de Series de Tiempo y de datos de Panel Aplicados al Caso de la Hipótesis de Export-Led Growth, CEPAL, México.
- INEGI (2014). Valor Agregado de exportación de la manufactura global periodo 2003-2012. Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/Boletines/Boletin/Comunicados/Especiales/2014/abril/comunica7.pdf>
- Lechuga, J. (1998). La crisis estructural de la economía mexicana, 1970-1995. Un largo proceso de transición, en *Economía, Teoría y Práctica*, núm. 9
- Machinea, J. L. y Vera, C. (2006). Comercio, inversión directa y políticas productivas. CEPAL - SERIE informes y estudios especiales, No 16.
- Moreno-Brid, J. (2007). Economic Development and Industrial Performance in Mexico post-NAFTA. Presentado en Taller nacional sobre "Migración y desarrollo en México: diagnóstico, perspectivas y políticas".
- Padilla, H. (2008). El TLCAN: luces y sombras para México. CESUES México. Disponible en: <http://www.zonaeconomica.com/tlcan-mexico>
- Palley, T. (2003). Export-led Growth: Evidence of Developing Country Crowding-out. En *Economic Integration, Regionalism and Globalization*. Arestis, Baddeley, & McCombie (eds.), Cheltenham: Edward Elgar, 2003.
- Salvatore, D. (1999). *Economía Internacional*, sexta edición. Prentice Hall, México.
- Schattan, C. (2000). Mexico's manufacturing exports and the environment under NAFTA. Paper preparado para el North American symposium on understanding the linkages. Commission for Environmental Cooperation.
- UNCTAD. (2012). Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2003 y 2012.
- Zabludovsky, J. (2005). El TLCAN y la política de comercio exterior en México: una agenda inconclusa. En *Revista ICE México* Marzo-Abril, No. 821, 59-70.