

MEDELLÍN • JULIO - DICIEMBRE 2020 • VOL.30 No. 57 • E-ISSN 2619 - 6573 • DOI:10.15446/ede

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA

ENSAYOS DE

ECONOMÍA

57



MEDELLÍN • JULIO - DICIEMBRE 2020 • VOL. 30 No. 57  
• E-ISSN 2619 - 6573 • DOI:10.15446/ede

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA

ENSAYOS DE  
ECONOMÍA

57



UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
DE COLOMBIA

**Ensayos de Economía 30(57)**, julio-diciembre de 2020

Revista del Departamento de Economía

Facultad de Ciencias Humanas y Económicas. Universidad Nacional de Colombia – Sede Medellín

e-ISSN 2619-6573

**Rectora:** Dolly Montoya Castaño

**Vicerrector de la sede:** Juan Camilo Restrepo Gutiérrez

**Decana de la Facultad:** Johanna Vázquez Velásquez

**Director del Departamento de Economía:** Bernardo Alberto Zapata Bonnet

**Director-editor:** Guillermo Maya Muñoz

**Asistente editorial:** Vanessa Aguirre Marín

### **Comité Editorial**

Juan Torres-López, Universidad de Sevilla, España

Ramón Javier Mesa Callejas, Universidad de Antioquia, Colombia

Juan E. Santarcángelo, CONICET, Argentina

Mauricio Andrés Ramírez Gómez, Universidad EAFIT, Colombia

Boris Salazar Trujillo, Universidad del Valle, Colombia

### **Comité Científico**

Luis Eduardo Arango Thomas, Banco de la República, Colombia

José Vicente Cadavid Herrera, Universidad Eafit, Colombia

Fernando Salazar Silva, Universidad Nacional de Colombia – Sede Medellín

Sergio Iván Restrepo Ochoa, Universidad de Antioquia, Colombia

Carlos Humberto Ortiz Quevedo, Universidad del Valle, Colombia

Alcides Gómez Jiménez, Universidad Nacional de Colombia – Sede Medellín

Diego Guerrero Jiménez, Universidad Complutense de Madrid, España

Lina I. Brand Correa, University of Leeds, Reino Unido

Francisco J. Cantamutto, IEES-CONICET, Argentina

André Biancarelli, Universidade Estadual de Campinas, Brasil

**Edición y corrección de estilo:** Vanessa Aguirre Marín

**Diseño y diagramación:** Melissa Gaviria Henao

**Páginas del número:** 193

**Periodicidad:** semestral

### **Contacto**

Dirección: Carrera 65 Nro. 59A - 110, Bloque 46, piso 1, oficina 108, Universidad Nacional de Colombia – Sede Medellín, Colombia

Correo electrónico: ensayos\_med@unal.edu.co

Sitio web: <http://www.revistas.unal.edu.co/index.php/ede>



Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License

**Ensayos de Economía se encuentra indexada en:**

Reconocida como revista científica por Publindex. Colombia

*Bases de datos, directorios, catálogos y redes académicas:*

- Academia.edu. Estados Unidos
- Actualidad Iberoamericana. Chile
- Biblat. Bibliografía Latinoamericana. México
- C.I.R.C. EC3metrics. España
- Citas Latinoamericanas en Ciencias sociales y humanidades (CLASE). México
- Dialnet. España
- DOAJ. Directory of Open Access Journals. Suecia
- Doctec-Repec-IDEAS-EconPapers. Estados Unidos
- EBSCO Information Services. Estados Unidos
- EconLit-American Economic Association. Estados Unidos
- European Reference Index for the Humanities (ERIH). Noruega
- FLACSO. Red Latinoamericana de Revistas Académicas en Ciencias Sociales y Humanidades. Argentina
- Google Scholar. Estados Unidos
- LatAm-Studies. Estudios Lationamericanos
- ProQuest. Estados Unidos
- Red de Bibliotecas virtuales de Ciencias Sociales de América Latina y el Caribe (CLACSO). Argentina
- Red Iberoamericana de Innovación y Conocimiento Científico (REDIB). España
- Ranking Rev-Sapiens
- SHERPA/RoMEO. Reino Unido
- Scientific Electronic Library Online (SciELO). Colombia
- Sistema Regional de Información en Línea para Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal (LATINDEX). México
- Ulrich's Periodicals Directory. Estados Unidos

## **La revista *Ensayos de Economía* agradece a los evaluadores de esta edición**

### **Nacionales**

Andrea Del Pilar González Peña (Universidad Central, Bogotá)  
Andrés Camilo Álvarez Espinosa (Corporación para la Investigación y a Innovación CIINAS, Bogotá)  
Andrés Felipe García Suaza (Universidad EIA, Medellín)  
Andrés Felipe Giraldo Palomino (Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá)  
Blanca Zuluaga (Universidad Icesi, Cali)  
Carlos Alfonso Delgado Gómez (Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, Tunja)  
Carlos Alfonso Laverde Rodríguez (Universidad Santo Tomás, Bogotá)  
Carlos Andrés Merlano Porras (Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios, Bogotá)  
Carlos Giovanni González Espitia (Universidad Icesi, Cali)  
Cristian Camilo Frasser Loano (Universidad del Valle, Cali)  
Eduardo Ferraz (Universidad del Rosario, Bogotá)  
Edwin López Rivera (Universidad Jorge Tadeo Lozano, Bogotá)  
Henry Antonio Alterio González (Ecosimple, Bogotá)  
Javier Eduardo Bejarano Daza (Universidad Nacional de Colombia, Bogotá)  
John Mauro Perdomo Munévar (Universidad Nacional de Colombia, Bogotá)  
Jorge David Quintero Otero (Universidad del Norte, Barranquilla)  
Juan Camilo Galvis Ciro (Universidad Pontificia Bolivariana, Medellín)  
Juan Carlos Villamizar (Universidad Nacional de Colombia, Bogotá)  
Juan Pablo García Castro (Universidad de Antioquia, Medellín)  
Liven Fernando Martínez Bernal (Universidad Nacional de Colombia, Bogotá)  
Oskar Nupia (Universidad de los Andes, Bogotá)  
Rolando Alfredo Escobar Posada (Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá)  
Sandra Rodríguez Acosta (Universidad del Norte, Barranquilla)  
Walther Reina Gutiérrez (Universidad de Antioquia, Medellín)

### **Internacionales**

Adriana Gama Velázquez (El Colegio de México, México)  
Alexander Mihailov (University of Reading, Reino Unido)  
Beatriz Paloma Sánchez Cruz (Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, México)  
Cecilia Allami ((Universidad General Sarmiento, Argentina)  
Daniela Vianey García Pureco (Universidad Nacional Autónoma de México, México)  
Diego Adrián Arévalo (Universidad Nacional de Rosario, Argentina)  
Domingo Rodríguez Benavides (Universidad Autónoma Metropolitana, México)  
Emiliano Mussi (Universidad Nacional General Sarmiento, Argentina)  
Emmanuel Victorio Borgucci García (Universidad del Zulia)  
Farvaque Etienne (Université de Lille, Francia)  
Gabriel Ignacio Rivas Castro (Universidad General Sarmiento, Argentina)  
Guillermo Rufino Matamoros Romero (Universidad de Ottawa, Canadá)  
Iván Gabriel Dalmau (Universidad de Buenos Aires, Argentina)  
Jaime Eduardo Estay Reyno (Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México)  
Jorge Alonso Bustamante Torres (Universidad Nacional Autónoma de México, México)  
José Edigardo Hernández Martínez (Instituto Tecnológico Superior de Huichapan, México)  
Juan Pablo Mateo Tomé (Universidad de Valladolid, España)

Leandro Marcelo Bona (Universidad Nacional de La Plata, Argentina)  
Luz Dary Ramírez Franco (Universidad de Girona, España)  
Marcelo Dias Carcanholo (Universidad Federal Fluminense, Brasil)  
María Aristizábal Ramírez (University of Michigan, Estados Unidos)  
Miguel Ángel Rivera Ríos (Universidad Nacional Autónoma de México, México)  
Mónica Cristina Mimblera Delgado (Universidad Nacional Autónoma de México, México)  
Nicolás Alberto Idrobo Rincón (University of Pennsylvania, Estados Unidos)  
Oscar León Islas (Universidad Nacional Autónoma de México, México)  
Osvaldo Urbano Becerril-Torres (Universidad Autónoma del Estado de México, México)  
Owen Elí Ceballos Mina (Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, México)  
Pablo Ignacio Chena (Universidad Nacional de La Plata, Argentina)  
Pablo Martín Méndez (Universidad Nacional de Lanús, Argentina)  
Pau Insa Sánchez (Universitat de València, España)  
Santiago Poy (Universidad Católica Argentina, Argentina)  
Silvia London (Universidad Nacional del Sur, Argentina)  
Stephen McKnight (El Colegio de México, México)

# Contenido / Content

*Nota editorial/ Editorial*

**El “Plan Marshall” del gobierno colombiano**

9-13

*The Colombian Government’s Marshall Plan*

Guillermo Maya Muñoz

*Artículos/ Articles*

**Alfred Marshall, autor del siglo XX: desempleo involuntario, monopolio, amortización acelerada, competencia por nuevos productos e intervención estatal orientada a alcanzar el producto máximo**

14-37

*Alfred Marshall, Twentieth Century Author: Involuntary Unemployment, Monopoly, Accelerated Amortization, Competition for New Products and State Intervention Aimed at Achieving Maximum Product*

Joan Severo Chumbita

**¿Cómo narrar la realidad económica? Sobre la importancia de la discusión de los marcos y los encuadramientos cognitivos en economía**

38-57

*How to Narrate Economic Reality? On the Importance of the Discussion of the Cognitive Frameworks in Economics*

Camilo Andrés Guevara Castañeda

**Realización monetaria, trabajo privado y forma del valor**

58-74

*Monetary Realization, Private Labor and Form of Value*

Antonio Lebeo Guzmán Raya

**El excedente económico en economías periféricas: una perspectiva teórica desde los aportes de Baran, Prebisch y Furtado**

75-97

*Economic Surplus in Peripheral Economies: A Theoretical Perspective from the Contributions of Baran, Prebisch and Furtado*

Manuel Rubio-García

Santiago Castaño Salas

**Trayectoria de los estudios sobre el capital social en América Latina**

98-119

*Trajectory of Studies on Social Capital in Latin America*

Germán Darío Valencia Agudelo

Deiman Cuartas-Celis

**Impacto de IED en la productividad y salarios en México**

*The Impact of FDI on Productivity and Wages in Mexico*

María del Carmen Cervantes-Siurob

Idalid Alamilla-Gachuz

Krisztina E. Lengyel-Almos

120-147

**Política fiscal subnacional y ciclos económicos regionales: análisis para el caso de los departamentos en Colombia, 2000-2016**

*Regional Fiscal Policy and the Business Cycle in Colombia, 2000-2016*

Raúl Alberto Chamorro Narváez

Andrés Felipe Urrea Bermúdez

Andrés Camilo Santos Ospina

148-174

**Clasificación de estados de salud y metodologías de valoración de preferencias para el cálculo de AVAC: una revisión de literatura**

*Classification of Health States and Preference Assessment Methodologies for Calculating Qalys: A Literature Review*

Oscar Andrés Espinosa Acuña

175-193



# El “Plan Marshall” del gobierno colombiano

**Guillermo Maya Muñoz\***

Universidad Nacional de Colombia – Sede Medellín

Colombia necesita un plan económico para reconstruir la industria y avanzar en su reestructuración productiva. Pero no será un Plan Marshall, porque los países desarrollados solo quieren que economías como la nuestra, continúen subordinadas a sus intereses.

En Colombia, el Presidente Duque anunció el pasado 20 de julio dos planes: por un lado, un plan similar al *New Deal* de los años de 1930 que fue lanzado por el presidente Franklin Delano Roosevelt, para hacer frente a la crisis por sus efectos destructivos sobre el empleo y la producción norteamericana, que se convirtió en crisis global. Por otro lado, un Plan Marshall que tuvo como objetivo la reconstrucción europea durante la posguerra de la Segunda Guerra Mundial, cuando Europa quedó en un estado lamentable, especialmente, Alemania.

¿Por qué Alemania? El Tratado de Versalles (junio de 1919), un acuerdo de vencedores de la Primera Guerra Mundial, y que impuso unas condiciones leoninas y humillantes a Alemania, trajo como consecuencia el surgimiento del nacional socialismo bajo la dirección de Hitler para, finalmente, llegar al gobierno. Hitler, sin contar con los aliados, y usando las herramientas monetarias del banco central alemán, financió, sin recurrir a préstamos externos que estaban prohibidos, la reconstrucción de la infraestructura y de la industria alemana, incluidos los armamentos. Luego vino la guerra destructiva de dimensiones colosales. Ese error no se podía cometer de nuevo con Alemania, después de la Segunda Guerra Mundial, imponiendo condiciones que fueran motivo para el resentimiento alemán.

Sin embargo, cuenta Erik Reinert (2003) que se iba a cometer el mismo error del plan inicial, llamado Plan Morgenthau, diseñado por Henry Morgenthau, Secretario del Tesoro de los Estados Unidos entre 1934 y 1945, que tenía como objetivo convertir a Alemania en un ‘estado pastoril’, sacando toda la maquinaria de ese país e inundando sus minas con agua, para que Alemania dejara de ser un peligro para sus vecinos europeos, según el ex-Presidente Hoover (1947, citado por Reinert, 2003).

El plan Morgenthau fue suspendido abruptamente en 1947, cuando el ex-Presidente Herbert Hoover envió un alarmante reporte a Estados Unidos desde Alemania alertando sobre sus consecuencias desastrosas. Ello, teniendo en cuenta las condiciones geopolíticas que determinaba el adversario militar e ideológico del poder soviético (Hoover 1947).

---

\* Profesor titular de la Universidad Nacional de Colombia (Medellín, Colombia). Correo electrónico: gmaya@unal.edu.co

Poco después, el gobierno de Estados Unidos anunció el Plan Marshall, que tenía como objetivo recuperar la capacidad industrial alemana a los niveles que tenía en 1938, y convertirla en una economía exportadora, que no dependiera de las ayudas externas e impulsará al resto de países europeos, en total 16, que también tuvieron su Plan Marshall. Según Benn Steil (2017) el objetivo “fue reconstruir Europa occidental como un baluarte integrado contra el autoritarismo comunista”.

La característica esencial del Plan Marshall, que no era solo un plan financiero sino un proyecto de reindustrialización, fue que los países beneficiarios no tenían que pagar las inversiones financiadas con los fondos del Plan, además incluyó ventajas comerciales por parte de Estados Unidos, para que los países europeos pudieran exportar y así obtener divisas en dólares para sostener el proceso de reconstrucción y reindustrialización. Además, “los fondos no podrían utilizarse para comprar ‘excedentes’ de la industria estadounidense”; y de manera deliberada “se redirigió las importaciones de Europa occidental de los EE.UU hacia Alemania” (Steil, 2017).

El Plan Morgenthau (1945) pretendía desindustrializar y especializar a Alemania en actividades primarias basadas en los recursos naturales, que se caracterizan por sus rendimientos decrecientes y costos crecientes. Hasta que se llega a un punto después del cual el recurso no está disponible, en la misma cantidad o calidad a la anterior unidad del recurso utilizado. Si una nación se especializa en agricultura habrá un momento en que después de usada la mejor tierra, más rápido que tarde se recurre a tierras inferiores con costos más altos (Reinert, 2003 p. 3).

Por el contrario, el Plan Marshall pretendía reconstruir la manufactura industrial. Es decir, actividades de rendimientos crecientes y costos decrecientes, con alto valor agregado e intensivas en conocimientos, donde el cambio técnico es más rápido, la productividad es más alta, y ésta permite pagar salarios más altos que crean sinergias productivas y círculos virtuosos en la economía, algo que no sucede con la agricultura y minería.

La inversión del Plan Marshall, entre 1948-1952, fue de 130.000 millones de dólares, que equivaldrían a \$800.000 millones de dólares en la actualidad. Pero, mientras este plan es considerado como el programa de ayuda exterior más grande y efectivo en la historia, es menos apreciado como el ejemplo más exitoso de una política exterior ‘América Primero’. Es decir, ayudando a otros países, Estados Unidos estimulaba su economía.

La lección para el mundo subdesarrollado, en palabras de Erik Reinert (2003) es que el Plan Morgenthau ha sido resucitado con el Consenso de Washington —neoliberal—, después de los años de 1980 del siglo pasado. Bajo la denominación de los planes de “ajuste estructural” recomendados por el Banco Mundial, que casi siempre tienen el efecto de desindustrializar a los países del Tercer Mundo, con la consecuencia de especializarlos en actividades primarias, productoras de *commodities*, y caracterizadas por rendimientos decrecientes, bajos precios, y alta volatilidad de los precios.

En consecuencia, estas características se convierten, para los países pobres y medios, en bajos ingresos, bajos salarios, con pocas sinergias y ‘círculos viciosos’ de la pobreza, que cada vez más alejan a su población de las condiciones de vida de los países industrializados.

Por otro lado, el consenso neoliberal con las políticas de liberalización de los mercados de bienes y de capitales, el sistema de patentes, y las nuevas reglas de inversión, están impidiendo a los países pobres proteger a sus industrias, que están desapareciendo ante la competencia de las compañías multinacionales, dejando como último recurso las maquilas y las industrias intensivas en fuerza de trabajo, mientras sus recursos naturales son explotados por el capital extranjero, con tecnologías intensivas en capital y poco empleo.

Al mismo tiempo que utilizan técnicas contables en sus operaciones con sus casas matrices, que hacen desaparecer las ganancias, y por lo tanto poco pagan de impuestos y regalías, que en el caso de Colombia, de los impuestos se descuentan las regalías. Es decir, se regala el recurso.

Los tratados de libre comercio, al igual que el Plan Morgenthau, pretenden establecer relaciones económicas asimétricas que perjudican a los países pobres. No es una coincidencia que los países latinoamericanos, subordinados a los centros de poder mundial, en los últimos 40 años se hayan desindustrializado tempranamente después de sus relativos éxitos industriales, y “lo que es particularmente sorprendente es la magnitud de los efectos adversos sobre el empleo en Latinoamérica, que es incluso mayor que en las economías desarrolladas” (Rodrik, 2015 p. 13).

Ni tampoco que hayan aumentado las exportaciones de materias primas, agrícolas y minerales como porcentaje del PIB o, en el mejor de los casos, se hayan convertido en países maquiladores que añaden poco valor al producto final: los autos Volkswagen New Beetle —escarabajos— ensamblados en México solo tienen 3 por ciento de valor agregado local, el resto es importado.

En este sentido, Colombia también ha sufrido transformaciones estructurales negativas, desde 1990. Especialmente jalonadas por el nuevo modelo económico inspirado en el Consenso de Washington, la llamada “apertura”, disminuyendo la complejidad de la economía, mucho más primaria exportadora, mientras la manufactura ha perdido participación en el PIB. Es decir, la complejidad y la diversificación de la economía es superior a la especialización, en contradicción con la teoría ricardiana de las ventajas comparativas.

El Observatorio de Complejidad Económica (OEC), como resultado de un proyecto del MIT, construye el Índice de Complejidad Económica (ECI) que sirve para observar el cambio estructural de las economías: el comportamiento de las diversas actividades económicas en el tiempo.

En 2018, Colombia era una economía más compleja, número 56 según el ECI. En comparación con una década anterior, la economía de Colombia se ha vuelto menos compleja, empeorando 3 posiciones en el ranking ECI. Este resultado para Colombia se expresa en la falta de

diversificación de las exportaciones y, en el futuro, Colombia está posicionada para aprovechar un número moderado de oportunidades para diversificar su producción, utilizando su conocimiento existente (OEC, s.f.).

En cuanto al comercio externo, las principales exportaciones de Colombia, por orden de valor, son: petróleo crudo, carbón mineral, petróleo refinado, café y flores cortadas. Las principales importaciones de Colombia son petróleo refinado, automóviles, equipos de transmisión, medicamentos envasados y maíz. Es decir, una economía primaria exportadora e importadora de productos manufacturados, y cada vez más dependiente de las importaciones de alimentos.

En consecuencia, Colombia necesita un plan económico para reconstruir la industria y avanzar en su reestructuración productiva. Pero no será un plan Marshall, porque no hay donantes extranjeros, y en el mejor de los casos, los países desarrollados solo quieren que las economías como la colombiana, continúen subordinadas a sus intereses, no ya directamente como en el período colonial –territorios anexados “fantasmas”, diría Robert Marks<sup>1</sup> (2007 para satisfacer sus necesidades económicas y hegemónicas–, sino con nuestras propias instituciones políticas, adecuadas al orden, económico y político, internacional, bajo la hegemonía norteamericana.

La propuesta del Plan Marshall del gobierno colombiano, no solo para sortear la pandemia del Covid-19 sino para el largo plazo, consiste en “la inversión en sectores con alto potencial de crear empleo e impulsar el crecimiento, tales como infraestructura, vivienda, vías terciarias, industrias culturales e iniciativas con componente digital”. Así, como “aceleración de proyectos de iniciativa privada y público-privada como puertos, aeropuertos, plantas de tratamiento de agua y autopistas de cuarta y quinta generación” (Semana, 2020). La financiación es la restricción de la propuesta.

Es decir, el gobierno no tiene con qué ni tampoco quiere poner impuestos a los más ricos, ni mucho menos quiere recurrir a la financiación por parte del Banco de la República, dejando en manos del capital privado, nacional y extranjero, el éxito de su propuesta. Un plan como los de siempre, sin audacia económica que solo conduce a las palmaditas en la espalda por parte de la comunidad internacional por respetar “los sentimientos del mercado”.

Raúl Prebisch, respecto al Plan Marshall, decía: “Todos podemos ver cómo ese monumento a la sabiduría, el Plan Marshall, ayudó a elevar la tecnología de Europa occidental al nivel de los Estados Unidos, [...]. Este debe ser el objetivo final de América Latina también. [...] No es tanto abrir nuevos campos de inversión para el capital extranjero, como desarrollar las capacidades y los recursos de los propios latinoamericanos dentro de un sistema de iniciativa privada e iniciativa individual” (1961 p. 632).

---

1 Marks (2007 p. 111) señala que: las “acres fantasmas” de las colonias del Nuevo Mundo facilitaron que GB pudiera importar grandes cantidades de materias primas, algodón principalmente, que de no haberlas tenido, GB tendría que haber poseído 20 millones de acres para vestir la población y otros millones adicionales para alimentarla.

Finalmente, los procesos de industrialización no son determinados solo por los factores físicos, capital y trabajo, sino también por “la ideología”, dice Michael Hudson (2009) ya que “por sus efectos sobre el desarrollo económico, es otro factor de producción debido a que es la lógica que guía las políticas públicas” (p.169).

## Referencias

- [1] Hoover, H. (1947). *Report No. 3 (Report to Truman Urging the Restoration of German Industry)*. <https://www.nytimes.com/1947/03/24/archives/text-of-hoover-report-to-truman-urging-the-restoration-of-german.html>
- [2] Hudson, M. (2009). *Trade, Development and Foreign Debt* (2da. ed.) ISLET.
- [3] Marks, R. (2007). *The Origins of the Modern World, A Global and Environmental Narrative from the Fifteenth to the Twenty-First Century* (4ta ed.). Nueva York: Rowman & Littlefield Publishers.
- [4] Morgenthau, H. (1945). *Germany Is Our Problem*. Nueva York: Harper and Brothers.
- [5] Observatory of Economic Complexity (OEC). (s. f.). Colombia Profile. MIT University. Consultado en agosto de 2020. <https://oec.world/en/profile/country/col>
- [6] Prebisch, R. (1961). Joint Responsibilities for Latin American Progress. *Foreign Affairs*, 39(4), 622-633. <https://doi.org/10.2307/20029516>
- [7] Reinert, E. S. (2003). *Increasing Poverty in a Globalised World: Marshall Plans and Morgenthau Plans as Mechanisms of Polarisation of World Incomes*. The Other Canon Foundation, Noruega. [http://www.christian.hodnesdal.com/dokumenter/Reinert%3B%2520Inc\\_Pov\\_Globalised\\_World.pdf](http://www.christian.hodnesdal.com/dokumenter/Reinert%3B%2520Inc_Pov_Globalised_World.pdf)
- [8] Rodrik, D. (2015). *Premature Deindustrialization*. NBER Working Paper No. 20935. <https://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/premature-deindustrialization.pdf>
- [9] Este es el ‘New Deal’ del gobierno para superar la crisis de la pandemia. (25 de julio de 2020). *Semana*. <https://www.semana.com/nacion/articulo/este-es-el-plan-de-reactivacion-de-la-economia-para-vencer-el-miedo/689087>
- [10] Steil, B. (4 de agosto de 2017). *The Marshall Plan and “America First”*. Project Syndicate. <https://www.project-syndicate.org/onpoint/the-marshall-plan-and-america-first-by-benn-steil-2017-08?barrier=accesspaylog>

# Alfred Marshall, autor del siglo XX: desempleo involuntario, monopolio, amortización acelerada, competencia por nuevos productos e intervención estatal orientada a alcanzar el producto máximo\*

Joan-Severo Chumbita\*\*

CONICET, Universidad Nacional de Lanús y Universidad de Buenos Aires, Argentina

<https://doi.org/10.15446/ede.v30n57.91306>

## Resumen


El presente artículo analiza la cuestión del producto máximo en la obra de Alfred Marshall, rastreando en ella afirmaciones comúnmente atribuida a autores del siglo XX, como John Maynard Keynes —sobre el empleo, la demanda agregada y la distribución— y Joseph Schumpeter —sobre las virtudes del monopolio, la innovación tecnológica y la distribución—. El estudio se realiza a partir de dos ejes fundamentales para una perspectiva dinámica sobre el crecimiento: 1) el uso de los factores productivos —la existencia o no de capacidad ociosa de capital anclado y de mano de obra— y 2) el nivel de la acumulación, su calidad y las implicancias distributivas de la destrucción de capital físico. De este modo, se estudian comprensivamente los efectos inter-temporales acumulativos del pleno uso de los factores, de la inversión, la innovación tecnológica y el aumento de la productividad del trabajo. Se mostrará que Marshall identifica la existencia del desempleo involuntario, y la necesidad de una intervención estatal orientada a remediarlo. Al mismo tiempo, se presentará la formulación marshalliana de la destrucción de capital físico por innovación tecnológica, así como de la posibilidad de que el producto en condiciones de competencia perfecta sea menor al de condiciones monopolísticas.

**Palabras clave:** Alfred Marshall; Joseph Schumpeter; pleno empleo; innovación; John Maynard Keynes; demanda agregada.

**JEL:** B13; B14; B22; B31; D42.

---

\* **Artículo recibido:** 18 de febrero de 2020/ **Aceptado:** 14 de mayo de 2020/ **Modificado:** 18 de junio de 2020. El artículo es producto del proyecto de investigación *Fundamentos ético-políticos y económicos del pleno desarrollo de las fuerzas productivas* radicado en el Instituto de Producción, Economía y Trabajo de la Universidad Nacional de Lanús, financiado por dicha institución, y dirigido por el autor.

\*\* Doctor en Filosofía por la Universidad de Buenos Aires (Buenos Aires, Argentina). Investigador del CONICET y de la Universidad Nacional de Lanús (Remedios de Escalada, Argentina) y profesor adjunto regular a cargo de la materia Economía Internacional por la misma Universidad. Jefe de Trabajos Prácticos de la Cátedra de Ética en la Universidad de Buenos Aires (Buenos Aires, Argentina). Correo electrónico: joanchumbita@gmail.com  <https://orcid.org/0000-0002-8598-2255>

### Cómo citar/ How to cite this item:

Chumbita, J. S. (2020). Alfred Marshall, autor del siglo XX: desempleo involuntario, monopolio, amortización acelerada, competencia por nuevos productos e intervención estatal orientada a alcanzar el producto máximo. *Ensayos de Economía*, 30(57), 14-37. <https://doi.org/10.15446/ede.v30n57.91306>

## Alfred Marshall, Twentieth Century Author: Involuntary Unemployment, Monopoly, Accelerated Amortization, Competition for New Products and State Intervention Aimed at Achieving Maximum Product

### Abstract

This article analyzes the question of maximum product in Alfred Marshall's work, tracing back to its statements commonly attributed to twentieth century authors, such as John Maynard Keynes –on employment, aggregate demand and distribution– and Joseph Schumpeter –on the virtues of monopoly, technological innovation and distribution–. The study is undertaken on the basis of two fundamental axes for a dynamic perspective on growth: 1) the utilization of the production factors –the existence or not of unused capacity in both fixed capital and labor capacity– and 2) the level of accumulation, its quality and the implications for distribution of the destruction of physical capital. In this way, the accumulative inter-temporal effects of the full use of the factors of production, investment, technological innovation and increased labor productivity are comprehensively studied. It will be shown that Marshall identifies the existence of involuntary unemployment, and the need for state intervention to remedy it. Additionally, the Marshallian formulation of the destruction of physical capital by technological innovation will be presented, as well as the possibility that the product under conditions of perfect competition could be smaller than that resulting from monopolistic conditions.

**Keywords:** Alfred Marshall; Joseph Schumpeter; full employment; innovation; John Maynard Keynes; aggregate demand.

**JEL:** B13; B14; B22; B31; D42.

### Introducción

La obra de Alfred Marshall anticipa desarrollos que comúnmente se atribuyen a Keynes<sup>1</sup> sobre el desempleo involuntario y la crítica al equilibrio clásico por no contemplar la posibilidad de déficit de la demanda efectiva agregada. Del mismo modo, antecede a la discusión sobre la amortización acelerada, la oferta diversificada –es decir, la competencia por nuevos productos–, y la posibilidad de mayor crecimiento del producto bajo condiciones monopólicas que suele asociarse al nombre de Schumpeter<sup>2</sup>. En efecto, Marshall critica a la concepción clásica de Smith y Ricardo por no advertir la posibilidad de que, en virtud de los rendimientos crecientes a escala –RCE–, sea posible un producto mayor en condiciones monopólicas que en condiciones de competencia perfecta, aun sin alcanzar la producción en el margen –esto es, a los costes de producción–. Al mismo tiempo, propone una intervención estatal destinada a favorecer la cooperación entre capital y trabajo con vistas a eludir el problema de realización que advertía Marx, sin necesidad de socializar los medios de producción, lo cual para él interferiría con la capacidad, propia de la actividad privada, de generar aumentos de productividad.

Marshall rechaza la posibilidad de que el producto máximo sea el resultado espontáneo de la libre actividad privada bajo el capitalismo, pero tiene en cuenta que la actividad privada

---

1 Comenzando por el propio Keynes.

2 Quien desconoce sus deudas con Marshall.

contribuye al incremento de la productividad como no puede hacerlo el socialismo. Por ello, en sintonía con los desarrollos de List, reconoce la racionalidad de instrumentos de promoción de la actividad industrial por el incremento de la utilidad total que conlleva el pleno empleo y los RCE. De esta forma, lo que pretende, al igual que en su teoría del valor, es una *síntesis* entre capitalismo *innovativo* y regulación estatal para alcanzar el producto máximo.

El tratamiento de la posición de Marshall sobre el producto máximo seguirá el siguiente orden distribuido en tres apartados: el reconocimiento del desempleo involuntario; es decir, del uso no pleno de los factores productivos; la posibilidad de una crisis de sobreproducción por interrupción de la inversión, esto es, por déficit de la demanda agregada de los capitalistas; que no se alcanza la producción en el margen —según los costes de producción— ni aún en condiciones competitivas y pleno uso de los factores; el concepto de amortización acelerada y diversificación productiva, esencial para la idea de destrucción creativa; la posibilidad de que la producción en condiciones monopólicas sea mayor que la de condiciones de competencia perfecta en virtud del principio de RCE; la necesidad de una intervención estatal basada en la cooperación entre capital y trabajo orientada a promover el pleno empleo y los RCE que permiten alcanzar el producto máximo.

## Desempleo involuntario, el uso no pleno de los factores y la crítica de la Ley de Say: Marshall antecesor de Keynes

En primer lugar, cabe destacar que Marshall reconoce la existencia de desempleo involuntario: “la posibilidad de que un hombre, para quien es difícil encontrar trabajo, sea despedido, pasando así a engrosar las filas de los parados”<sup>3</sup> (Marshall, 1963, p. 581)<sup>4</sup>. En este sentido, determinadas regulaciones y el incremento de los salarios puede llevar al desempleo: “los altos salarios, obtenidos por medios que obstaculizan la producción en cualquier rama de la industria, aumentan necesariamente el paro en otras” (Marshall, 1963, p. 583)<sup>5</sup>. En el marco de esta formulación *neoclásica*, este considera que las inflaciones del crédito constituyen la causa principal del desempleo, en la medida que generan un ciclo artificial de crecimiento, seguido de una caída en la demanda: “las inflaciones de crédito —que son la principal causa de todo malestar económico—” (Marshall, 1963, p. 583).

Marshall advierte, por otra parte, la posibilidad de una crisis generalizada de sobreproducción, contra la interpretación de la Ley de Say que rechaza esta posibilidad. Si la inversión se interrumpe, habrá entonces un déficit de demanda efectiva agregada, lo cual conlleva desempleo y capacidad ociosa a partir de un espiral recesivo.

- 
- 3 De hecho, también rechaza que la participación de los factores deba estar dado por las productividades marginales de cada uno (Marshall, 1963, pp. 425-426, 442-443, 548; véase Shove, 1942, p. 301). Por estas dos razones, Marshall debería ser excluido del conjunto de autores a los que refiere la categorización de “economía clásica” de Keynes (2012, pp. 44-45, 47), especialmente en lo que respecta a identificar su teoría de la distribución con la marginalista
  - 4 Véase Marshall (1892, p. 377); Marshall (1963, p. 586); Loasby (1978, p. 5).
  - 5 Véase Marshall (1963, pp. 572-573).



“Mill observó, con razón, que ‘lo que constituye los medios para pagar las mercancías son sencillamente las mercancías mismas [...]’. Pero es posible que algunos hombres que tienen facultad para comprar no hagan uso de ella, puesto que cuando la confianza [ha sido estremecida por fallas], el capital no se decide a iniciar nuevas empresas o a ampliar las ya existentes. Los proyectos de nuevos ferrocarriles no se consideran favorables, las naves permanecen ociosas y no hay nuevos pedidos de peones y cargadores, y muy escaso de obreros pertenecientes a las industrias de construcción de edificios y de maquinaria; en una palabra, hay muy poca ocupación en las industrias dedicadas a la fabricación de capital fijo. Aquellos cuyo trabajo y capital se han especializado en éstas ganan poco y, por tanto, compran pocos productos fabricados por otros. [...] De ese modo, se extiende la desorganización comercial: la de una industria desorganiza a otra, y así sucesivamente”. (Marshall, 1963, p. 583)<sup>6</sup>

En este pasaje, Marshall, al igual que Marx, critica la formulación de Mill de la Ley de Say en la medida en que las ganancias de los capitalistas —ventas— no se traducen necesariamente en nuevas inversiones —compras—, dando lugar al referido espiral recesivo por déficit de la demanda agregada<sup>7</sup> (Marshall, 1963, p. 583)<sup>8</sup>. La crisis comienza en la producción de bienes de capital y se extiende a todos los sectores. Los *animal spirits* suspenden la inversión por *falta de confianza*, la cual, de ser restaurada, permitiría recuperar la demanda agregada:

“La causa principal de este mal es la falta de confianza; la mayor parte del daño causado desaparecería en un instante si retornase la confianza, y tocando a todas las industrias con su varita mágica, hiciera que siguiesen produciendo y consumiendo. Si todas las industrias que fabrican bienes para el consumo directo conviniesen en seguir trabajando y comprarse mutuamente sus productos como en tiempos normales, se proporcionarían las unas a las otras los medios de obtener un tipo moderado de beneficios y de salarios. Las fábricas de capital fijo tendrían tal vez que esperar un poco más, pero ellas también encontrarían trabajo

---

6 Véase Loasby, (1978, p. 6); Mill (2011, pp. 398-402); Posada (1980, pp. 57, 60-71); Robinson (1956, p. 68); Rallo (2012, p. 36).

7 La idea de Marx, según la cual la inversión es la variable independiente, supone que la demanda agregada puede ser menor a la oferta agregada, dando lugar a crisis de sobre producción: las ventas de los capitalistas no se traducen necesariamente en nuevas inversiones (Marx, 1999, pp. 73, 523); véase Kalecki (1956, p. 47); Posada (1980, pp. 57, 61, 62-63). Esta idea es desarrollada por Keynes (2012, pp. 50-53) con referencias claras a Marx y explícitas a Marshall, con relación en el supuesto de economía de trueque de la Ley de Say referido por Marx, y citando exactamente el mismo pasaje de la obra de Mill. En efecto, Keynes reconoce abiertamente que Marshall no acepta la Ley de Say en *Principles of Economics*: “es verdad que no sería fácil citar párrafos semejantes en los trabajos posteriores de Marshall o de Edgeworth o del profesor Pigou” (Keynes, 2012, p. 51). No obstante, Keynes resulta ambiguo frente al cuestionamiento explícito de Marshall de la Ley de Say en el pasaje citado (Marshall, 1963, p. 583): “el Marshall de los *Principios* se había hecho lo bastante desconfiado para ser cauto y evasivo; pero las viejas ideas nunca fueron repudiadas o extirpadas de los supuestos básicos de su pensamiento” (Keynes, 2012, p. 51). Para Keynes, el déficit de la demanda agregada, debido a la falta de inversión de los capitalistas, constituye la razón por la cual, al igual que para Marx y Marshall, es posible el desempleo involuntario —siendo N el nivel de ocupación—: “por consiguiente, el sistema económico puede encontrar en sí mismo un equilibrio estable con N a un nivel inferior a la ocupación completa; es decir, al nivel dado por la intersección de la función de demanda agregada y la función de oferta agregada” (Keynes, 2012, p. 59). Sobre el principio de demanda efectiva en Marshall, véase Caravale (1991).

8 Véase Betz (2018, p. 240); Keynes (2012, pp. 50-53, 59); Marshall (1963, pp. 568-569); Marx (1999a, p. 73); Shove (1942, p. 326-327); Simonde de Sismondi (2016, pp. 180, 191, 196, 202, 205-206, 219).

cuando la confianza se hubiese restablecido hasta el punto [en el] que los poseedores de capital se decidiesen a invertirlo<sup>9</sup>. (Marshall, 1963, pp. 583-584)<sup>10</sup>

Más interesante aun, para los desarrollos del siglo XX, resulta la afirmación de Marshall de que, en ausencia de una intervención estatal adecuada, en ningún momento se alcanza el pleno uso de los factores productivos en forma espontánea. Los productores independientes, incluso en condiciones competitivas, evitan que el precio baje al coste de producción *normal*:

“Si los productores aceptan tales pedidos en su ansiedad por evitar que su instalación permanezca ociosa, inundan el mercado y tienden a evitar que los precios vuelvan a su nivel normal. De hecho, rara vez siguen esa línea de conducta de un modo constante y sin moderación”. (Marshall, 1963, p. 310)<sup>11</sup>

El uso no pleno de los factores productivos permite obtener mayores ganancias, aun en condiciones competitivas, en la medida en que el equilibrio al que da lugar se sustenta en un precio de oferta más alto al del margen, precisamente en virtud de la ganancia mayor que la correspondiente al nivel de producto de plena ocupación (Marshall, 1963, p. 310). Sobre esta premisa, Marshall presenta su crítica al equilibrio estático, comúnmente atribuida a Keynes y Schumpeter<sup>12</sup>. Este evidencia que no hay un solo equilibrio posible entre oferta y demanda agregadas, sino que en todo caso hay uno particularmente relevante, aquel en el que el pleno uso de los factores, en condiciones de competencia, lleva a la producción en el margen, a los costes de producción: “a veces, se dice y, a menudo, se quiere significar que la posición de equilibrio de la demanda y oferta es la de máxima satisfacción total en el sentido lato de esta expresión” (Marshall, 1963, p. 388)<sup>13</sup>. La existencia de equilibrio, por esa razón, no garantiza el pleno uso de los factores ni la máxima utilidad total.

Marshall define el equilibrio del estado estacionario como aquel donde se produce un crecimiento continuo con pleno empleo y sin desequilibrios entre la inversión y el ahorro, dándose la estabilidad en las participaciones relativas de las clases sociales, de modo tal que la determinación del valor en el largo plazo esté dada por el coste de producción (Marshall, 1963, p. 304). En estas condiciones, la oferta y la demanda son perfectamente elásticas, garantizando que los precios normales son los de los costes de producción, tanto en el corto como en el largo plazo (Marshall, 1963, pp. 408, 304; Shove, 1942, pp. 306-307)<sup>14</sup>. Sin embargo, Marshall entiende que:

9 Minsky atribuye a Keynes la idea de que el espiral recesivo comienza por la caída de la demanda de bienes de capital sin referencia a estos pasajes de Marshall (Minsky, 1984, p. 208).

10 Véase Keynes (2012, pp. 75-76, 113-114); Loasby (1978, p. 6).

11 Véase Marshall (1963, pp. 308-309).

12 Véase Keynes (2012, pp. 37, 59); Schumpeter (1996, pp. 145-146); Pasinetti (1978, pp. 49-50).

13 Véase Marshall (1963, pp. 147, pp. 281-285, 288, 290, 304, 327, 410, 417); Pasinetti (1978, pp. 54, 84, 143-144).

14 Resulta fundamental resaltar la expresión *en estas condiciones*, dado que el concepto de normalidad en Marshall se basa en condiciones dadas persistentes en el largo plazo. Además, rechaza explícitamente la reducción del precio normal a condiciones competitivas (Marshall, 1963, pp. 30-31; véase Hague, 1958, p. 673-674; Loasby, 1978, p. 5-6, 9, 11; McWilliams-Tullberg, 1992, pp. 264-265; Caravale, 1991, pp. 180-181).

“Nada de esto es cierto en el mundo en que vivimos. En este la acción de cada una de las fuerzas económicas varía constantemente, bajo la influencia de las otras fuerzas que actúan a su alrededor. Los cambios en el volumen de la producción, en sus métodos y en su coste, se modifican mutuamente; siendo, a su vez afectados por esta”. (Marshall, 1963, pp. 304-305)<sup>15</sup>

Contrariamente a lo que indica la crítica de Schumpeter a la *síntesis neoclásica* de Marshall, este desestima la idea de un equilibrio del estado estacionario: “en la vida real tales oscilaciones son rara vez tan rítmicas como las de una piedra que cuelga libremente de una cuerda”<sup>16</sup> (Marshall, 1963, p. 287)<sup>17</sup>. El equilibrio general, en el largo plazo, requiere de un estado estacionario que Marshall explícitamente define como ficcional. Y esto es así, por razones comúnmente atribuidas a Schumpeter: los efectos dinámicos de los RCE no contemplados por el análisis en el tiempo lógico ricardiano. “La teoría estática del equilibrio no es, por tanto, aplicable completamente a los artículos que obedecen a la ley del rendimiento creciente”. (Marshall, 1963, p. 412)<sup>18</sup>.

El estado estacionario no solo constituye una ficción de largo plazo. Como se anticipó previamente, Marshall *desestima a su vez que en cada momento particular sea posible alcanzar el pleno uso de los factores productivos* incluso en condiciones competitivas. Tal extremo no se obtiene en un comienzo porque es fácil aprovechar precios altos de una oferta limitada; tampoco se alcanza a medida que aumenta la producción, dado que los RCE permiten generar un excedente con respecto a los costes de producción:

“Sea grande o pequeña la nueva producción para la cual parezca haber mercado, la regla general será la siguiente: a no ser que se espere que el precio sea muy bajo, se producirá aquella cantidad de oferta que pueda obtenerse más fácilmente, con pequeños costes primarios; no es probable que esa cantidad esté en el margen de producción. A medida que el precio esperado sea mayor, una parte más grande de la producción causará un beneficio importante sobre los costes primarios, y el margen de la producción estará más alejado”. (Marshall, 1963, pp. 308-309)<sup>19</sup>

De este modo, se advierte que resulta equívoco señalar, como lo hace Schumpeter, que Marshall sostiene que el producto máximo se alcanza en condiciones de competencia perfecta:

“Alfred Marshall y Knut Wicksell. Su construcción teórica tiene pocos puntos comunes con la de los clásicos —aunque Marshall hizo cuanto pudo por ocultar este hecho—, pero mantiene la tesis clásica de que el interés del productor por el beneficio tiende, en el caso de una concurrencia perfecta, a lograr una producción máxima”. (Schumpeter, 1996, p. 113)<sup>20</sup>

---

15 Véase Caldari (2004, p. 520); Endres & Donoghue (2009, pp. 547, 553-554, 558-559, 561-564); Loasby (1978, p. 2); Marshall (1925b, pp. 216-217); Marshall (1963, p. 375); Raffaelli, Becattini & Dardi (2006); Schumpeter (1996, pp. 145-146).

16 En trabajos recientes, Boundi Chraki reproduce la tesis recurrente de que el neoclasicismo supone el estado estacionario y niega la posibilidad de crisis de sobre producción. No es el primero en hacerlo, como el autor se ocupa de referirlo (Boundi-Chraki, 2014, pp. 90-91; Boundi-Chraki, 2018, p. 104).

17 Véase Schumpeter (1996, pp. 113-114, 116-117, 120, 122, 125, 134-135, 145-147).

18 Véase Loasby (1978, p. 1); Levine (1980, pp. 264-265); Marshall (1963, pp. 97, XXIV-XXV); McWilliams-Tullberg (1992, p. 262); Prendergast (1992, pp. 448, 456); Winch (2008, p. 128).

19 Véase Hague (1958, p. 677-681); Loasby (1978, p. 5); Young (1928, p. 538).

20 Esto resulta especialmente distorsivo en la medida en que Schumpeter pretende que los efectos positivos del monopolio, los RCE y los efectos competitivos de la destrucción creativa por innovación tecnológica habrían pasado inadvertidos por Marshall (Schumpeter, 1996, pp. 115, 116, 125).

Por otra parte, en relación con la función que cumple el estímulo al ahorro en el largo plazo, Marshall afirma con total claridad que, si bien una baja en la tasa de interés, como observara Smith, incita el consumo y la inversión en el corto plazo, puede desestimular el ahorro y, en consecuencia, la inversión en el largo plazo (Marshall, 1963, pp. 196-198; véase Smith, 1997, p. 269)<sup>21</sup>. Esta es la afirmación dominante en los *Principios*. Si bien destaca que esta proposición no resulta válida en todos los casos y la baja en la tasa de interés tiene un *efecto positivo sobre el producto en el corto plazo*, dado que: “dará lugar a que la gente consuma un poco más en el presente y haga menos provisiones para el futuro” (Marshall, 1963, p. 197), aclara que no pueden sobrestimarse los efectos agregados de un estímulo a la inversión en el corto plazo:

“Debe recordarse, sin embargo, que la inversión anual de riqueza es sólo una pequeña parte del *stock* ya existente, y que, por tanto, este no quedaría aumentado de una manera sensible en un año, aunque se produjera un incremento considerable del ahorro durante el mismo”. (Marshall, 1963, p. 199)<sup>22</sup>

Como bien destaca Schumpeter, el centro de la cuestión radica en establecer el efecto de largo plazo de la falta de pleno uso de los factores en el punto cero y los momentos sucesivos (Schumpeter, 1996, p. 133). En este sentido, Marshall enuncia las virtudes de una baja tasa de interés y su estabilidad, a los fines de fomentar la inversión, no solo por sus efectos en el corto plazo sino también por sus efectos acumulativos en el largo plazo:

“Sir Josiah Child observó hace más de dos siglos que en los países en que el tipo de interés es muy elevado, los comerciantes, ‘cuando han adquirido una gran fortuna, abandonan el comercio y prestan su dinero a interés, consiguiendo así un beneficio fácil, seguro y elevado, mientras que en otros países, donde el tipo de interés es menor, siguen dedicándose al comercio de padres a hijos, enriqueciéndose a sí mismos y enriqueciendo al Estado’”. (Marshall, 1963, pp. 197-198)<sup>23</sup> “Un alza en el tipo de interés disminuiría el empleo de la maquinaria [...]. Y una baja del tipo de interés les induciría a pedir la ayuda de un capital mayor y a introducir maquinaria”. (Marshall, 1963, p. 428)

Sin modificar, por tanto, su posición general acerca de que la tasa de interés alta es el estímulo al ahorro y por tanto a la inversión en el largo plazo, reconoce que la baja en la tasa de interés puede estimular la acumulación y el aumento de la productividad que acompaña a la incorporación de maquinaria costosa, incrementando el producto no solo en el corto plazo por el pleno uso de los factores productivos en un momento dado, sino por el incremento de la productividad del trabajo en el largo plazo.

Ello conduce a la cuestión en la siguiente parte de este trabajo, referida ya no al pleno uso de los factores en cada uno de los momentos de una serie y sus consecuencias acumulativas, sino a los efectos de la innovación tecnológica sobre la acumulación, los precios y la distribución.

---

21 Véase Simonde de Sismondi (2016, pp. 212-215); Smith (1997, pp. 270-272).

22 Véase Marshall (1963, p. 192).

23 Véase Chumbita (2014).

## RCE, amortización acelerada, competencia por nuevos productos y la posibilidad de un mayor producto bajo condiciones monopólicas sin pleno uso de los factores: Marshall antecesor de Schumpeter

“La línea divisoria entre las dos clases es indistinta: ellas se funden una en otra a través de grados imperceptibles. Y, en adelante, ‘competencia’ y ‘monopolio’ no cubren todo el campo de la industria y el comercio. Un buen trabajo es hecho y uno mejor puede quizás ser realizado con gran ventaja a través de asociaciones cuyo objetivo es la actuación conjunta —de la competencia y el monopolio— en tareas especiales”. (Marshall, 1920, p. 123)<sup>24</sup>

“Las guerras industriales, como otras guerras, conllevan tanto desperdicio, que la ganancia neta que traen a los ganadores, si la hay, es mucho menor que la pérdida neta de los perdedores. Y, por lo tanto, el bando que adopta medidas de guerra en oposición a los cambios que son irresistibles, generalmente está actuando no solo poco sabiamente<sup>25</sup> sino también injustamente. Sin embargo, a menudo es difícil saber hasta qué punto cualquier conjunto de tendencias es irresistible; en qué medida las causas que ahora actúan en una dirección tienen probabilidad de ser superadas en poco tiempo por otras que actúen en el sentido opuesto. La presunción de que es parte del negocio del empleador asumir los riesgos del mismo<sup>26</sup>, hace muy difícil saber qué tan pronto y hasta qué punto es justo conceder a sus hombres la ventaja total de cualquier mejora en los términos del comercio<sup>27</sup>, que pueden, después de todo, durar poco tiempo”. (Marshall, 1925b, p. 216)<sup>28</sup>

Frente a las proyecciones pesimistas de los clásicos, ya sea con base en la ley de rendimientos decrecientes a escala —RDE— o en la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, Marshall recupera los desarrollos de List en función de la idea de RCE.

“A pesar de la ley de rendimientos decrecientes, la presión de la población sobre los medios de subsistencia puede ser restringida, por largo tiempo a causa de la apertura de nuevos campos de abastecimiento, por el abaratamiento de las comunicaciones ferroviarias y marítimas, y por un mayor grado de organización y crecimiento de los conocimientos”. (Marshall, 1963, p. 142)<sup>29</sup>

---

24 Traducción del autor.

25 En el original *unwisely*.

26 En el original *trade*, en su connotación general, no restringida a la circulación.

27 Nuevamente, el término es *trade* en su sentido comprensivo.

28 Traducción del autor a partir del original en inglés. Véase Schumpeter (1996, p. 130); Simonde de Sismondi (2016, pp. 191-193, 195, 215, 222).

29 Véase Ricardo (1973, pp. 71-76); List, 1944, pp. 65, 119-120, 129-130, 229; Bowman (2006, p. 199, 202); Caravale (1991, p. 181); Loasby, 1978, p. 7; Marshall (1963, pp.198-199); Shove (1942, p. 297); Young (1928, pp. 528-529, 535-536). “No es cierto que la población crezca con más rapidez que la producción de subsistencias [...]. Hay que tener miras muy cortas para tomar la potencia actual de las fuerzas productivas como medida del número de hombres que pueden encontrar subsistencia en determinado espacio” (List, 1944, pp. 65, 119-120). Marshall coincide con esta objeción; sin embargo, considera razonable la preocupación de Malthus sobre el problema del crecimiento poblacional y sus efectos sobre el confort europeo contemporáneo a su época (Marshall, 1963, p. 153-154; véase Caldari, 2004, pp. 528, 530-531; Bowman, 2006, pp. 199, 206-207).

Especialmente en el caso de las manufacturas de consumo masivo pueden desarrollarse RCE y todas las clases se ven beneficiadas —incluidos los trabajadores por la reducción de costes de su canasta de consumo—<sup>30</sup> (Marshall, 1963, p. 570)<sup>31</sup>. La producción ampliada de estos bienes permite: 1) una mayor capacidad de acumulación —por poseer mayor capital invertido y mayores ganancias proporcionales—, 2) ventajas para contratar a los empleados más productivos, 3) inversiones de riesgo en innovación como no puede hacerlo una pequeña empresa, 4) compras monopsonías, 5) mayores ventas en virtud de inversión en publicidad —que pueden licuarse en virtud de la escala—<sup>32</sup>, 6) la ventaja de poseer menor coste por unidad de producto en flete, 7) ventas al por mayor sin costos de almacenamiento improductivo, 8) políticas comerciales de *dumping* para adquirir nuevos mercados a costa de competidores, 9) una dirección especializada y 10) alcance a mercados a los que la firma pequeña no puede acceder (Marshall, 1963, pp. 233-241, 262, 265; véase Chamberlin, 1948, pp. 242-244; Young, 1928, p. 538). Como se ve, los RCE no involucran simplemente un aumento de la escala, permaneciendo invariante la composición técnica de los factores e insumos empleados, sino que supone una perspectiva dinámica que conlleva cambios tecnológicos derivados del incremento de la escala, aun excluyendo nuevas invenciones (Chamberlin, 1948, pp. 242-243; Levine, 1980, p. 261-263, 266; Marshall, 1963, p. 379)<sup>33</sup>. En este sentido, resulta de particular relevancia la capacidad de inversión de riesgo a partir de la ampliación de las ganancias totales —posible precisamente por el incremento de la escala—, en virtud de los efectos que puede generar a través de la innovación tecnológica, en materia organizativa y de aplicación de nuevos conocimientos.

Por otra parte, la diversificación productiva, como destaca reiteradamente Schumpeter, permite una mejora en la calidad de los productos que caracteriza al fenómeno de *destrucción creativa*; es decir, de depreciación acelerada en virtud de estas innovaciones.

---

30 Si el precio se halla *regulado* en el largo plazo por los costes de producción, una baja del coste debería significar una baja del precio (Marshall, 1963, p. 304).

31 Véase Marshall (1963, pp. 234, 265); Schumpeter (1996, p. 142); Schumpeter (1997, p. 184).

32 Esto es diferente a afirmar, como lo hace Sraffa, que el aumento de la escala de una firma individual supone costos crecientes por gastos en comercialización, lo cual, en cierto punto, afecta negativamente la demanda (Sraffa, 1926, pp. 543-545; véase en la misma línea, Chamberlin, 1948, pp. 230-233). En el marco de una perspectiva *histórica* de largo plazo, desarrollos graduales de RCE pueden establecer barreras al ingreso, lo cual no supone necesariamente costos unitarios crecientes (Loasby, 1978, pp. 7-8; Newman, 1960, p. 589; Pigou, 1927, pp. 189, 194-196; Schumpeter, 1996, pp. 116, 143). Asimismo, Chamberlin aclara: “bajo el supuesto de continuidad, incluso un muy pequeño movimiento sobre la curva AC [*average cost* —de promedio de costos—] involucra un cambio tanto en la planta como en los factores variables utilizados en ella [...]. Si la curva AC es continua o no será cuestión de hecho en cualquier situación económica particular. [...] La necesidad de dar importancia a los puntos mínimos en las curvas de las plantas es perenne; no obstante, ellos carecen de todo significado —a largo plazo—” (Chamberlin, 1948, p. 234-235) —la traducción corresponde al autor; para la influencia del cambio tecnológico y la eficiencia en el uso de los factores sobre el desplazamiento del punto mínimo, véase Chamberlin (1948, pp. 236-244)—.

33 Si se distinguen completamente cambios cuantitativos en la escala de cambios en los coeficientes técnicos que puedan acompañarlos, y se eliminan las economías externas, se habrían reemplazado los RCE por rendimientos constantes a escala (Chamberlin, 1948, pp. 238, 242-244). Por esta razón, la dificultad que Sraffa advierte para generar economías internas a escala en condiciones competitivas, con independencia de las economías externas, no rechaza que los RCE puedan generar cambios en los coeficientes técnicos (Robertson, Sraffa & Shove, 1930, pp. 89-93, 102-104; véase Sraffa, 1926; Sraffa, 2010; Pigou, 1927, p. 194; Prendergast, 1992, p. 458).

“En muchos comercios la siempre creciente variedad de artículos y los rápidos cambios de la moda, que ahora extienden su perniciosa influencia sobre casi todas las clases de la sociedad, inclinan la balanza todavía más en contra del pequeño comerciante, puesto que no puede mantener un stock suficiente para ofrecer mucha variedad, y si trata de seguir cualquier movimiento de la moda muy de cerca, una gran parte de sus existencias quedará rezagada cuando ocurra el reflujo de la marea”. (Marshall, 1963, p. 241)<sup>34</sup>

“Cuando un nuevo artículo textil se introduce en el favor del público y hay pocas instalaciones capacitadas para fabricarlo, su precio normal durante algunos meses puede ser dos veces mayor que los de otros artículos que no son menos difíciles de fabricar, pero para cuya fabricación existe un abundante stock de instalaciones y de personal en cantidad conveniente”. (Marshall, 1963, p. 301). “El riesgo de que la maquinaria sea depreciada por nuevas invenciones que la hagan casi inútil, y el de que sus productos sean depreciados por cambios en la moda. Si hiciera un asiento por separado para el seguro contra dichos riesgos, estaría contando la misma cosa dos veces”. (Marshall, 1963, p. 330)

La ampliación de la escala y la inversión, y en especial en la inversión en innovación, acelera el proceso de depreciación, dando origen a una competencia *destructiva de capital físico* por la incorporación de nuevos productos y procesos. La ampliación de la escala, sin identificarse con su efecto, permite el desarrollo tecnológico acelerado y el patentamiento de nuevos productos y procesos, que dan lugar a la depreciación del capital físico (Marshall, 1963, p. 240)<sup>35</sup>. El pequeño productor: “no puede conseguir todo el beneficio de su invención si no la patenta y vende el derecho, o pide prestado determinado capital y ensancha su negocio”. “Pero esos casos son excepcionales [...] el pequeño industrial; ya le han excluido de ciertas ramas y le están excluyendo rápidamente de otras” (Marshall, 1963, 1963, p. 235). El pequeño productor no posee tampoco el capital físico adecuado: “el pequeño industrial puede no conocer la maquinaria que resultaría mejor para su objeto” (Marshall, 1963, 1963, p. 234).

Se advierte, de este modo, que al valorar estos desarrollos, no resulta original la afirmación de Schumpeter —formulada *paradójicamente contra* la supuesta *síntesis estática*<sup>36</sup> neoclásica de Marshall—, según la cual la competencia por precios de una economía de pequeños productores independientes resulta poco productiva frente a la de una gran empresa monopolista (Schumpeter, 1996, p. 148). A pesar de las dificultades de Schumpeter para reconocerlo, la amortización acelerada y la competencia por nuevos productos es formulada por Marshall (Marshall, 1925b, p. 216; Schumpeter, 1941, pp. 236-237; Schumpeter, 1997, p. 178). Quizás sin la valoración *netamente* positiva que le adjudica Schumpeter a partir de la noción de destrucción *creativa*, no puede dudarse de la importancia de estos desarrollos en lo referente a que la acelerada innovación tecnológica obliga a tomar recaudos para amortizar la inversión en capital fijo:

---

34 Véase Schumpeter (1996, pp. 100-103, 115, 131).

35 Véase Schumpeter (1996, pp. 100, 131); Young (1928, pp. 535, 537-538).

36 Schumpeter señala, contrariamente a lo aquí expuesto, que “el núcleo analítico de los *Principles* consiste, naturalmente, en una teoría de la estática económica” (Marshall, 1997, p. 169). A pesar de reconocer que “rechazó la hipótesis estacionaria” insiste en que “la lógica del modelo estático que, a pesar de todo, nunca abandonó” (Schumpeter, 1997, p. 178). Para la falta de reconocimiento de estas deudas, véase Endres & Donoghue (2009, pp. 547-548, 553-554, 558-559, 561-564); Raffaelli, Becattini & Dardi (2006); Souter (1933, p. 379). En las conclusiones de este trabajo se volverá sobre la cuestión de la coherencia interna de los *Principles*.

“La importancia de esta consideración es más patente cada año, ya que el coste creciente de la maquinaria y la rapidez con que ésta se queda anticuada hacen aumentar constantemente la pérdida resultante de mantenerla ociosa durante dieciséis horas al día (Marshall, 1963, p. 571)<sup>37</sup>. A medida que la civilización ha ido progresando, el hombre ha ido desarrollando nuevas necesidades y nuevos y más costosos medios de satisfacerlas. [...] No hay motivo para creer que estamos próximos a alcanzar un estado estacionario en el cual no habrá nuevas necesidades importantes [a] satisfacer, ni más campo[s] para invertir los esfuerzos presentes encaminados a proveer necesidades futuras, y en el cual la acumulación de riqueza dejará de ser recompensada”. (Marshall, 1963, p. 188)<sup>38</sup>

Marshall no solo enuncia la importancia de los RCE y sus *virtudes*. Señala también que el producto puede ser mayor y los precios menores en condiciones monopólicas que en condiciones competitivas si la reducción de precios posible por RCE es mayor que el *mark up* del monopolista. Si bien Marx y Menger, entre otros, ya habían tenido en cuenta el caso de una economía monopolista, Marshall tiene presente sus potenciales *virtudes*, las cuales serán ampliamente publicitadas por Schumpeter (Marshall, 1963, p. 393; Marx, 1999, pp. 529-531; Menger, 1996, pp. 175-189; Schumpeter, 1996, pp. 142-144, 146-149).

Marshall critica el hecho de que la teoría de los costes de producción, ya sea en su versión ricardiana o marxiana, solo advierte en el monopolio una aberración que permite elevar los precios por encima de los valores. Asimismo, no niega que condiciones no competitivas puedan dar lugar a una tasa de ganancia mayor a la media y, por consiguiente, a precios mayores y un producto menor al que sería posible en condiciones competitivas. El ofertante único busca restringir las cantidades producidas para obtener un precio mayor al de los costes de producción “de modo que le proporcione el mayor rendimiento neto total posible” (Marshall, 1963, p. 393). No obstante, puede ocurrir que el precio en el margen en condiciones competitivas —sin RCE— sea mayor que el precio monopolista —con RCE—, comparación que tiene sentido porque en términos inter-temporales la gran empresa puede ampliar la escala y reducir los costes como no puede hacerlo la pequeña empresa, por lo que el monopolio podría ser más beneficioso que la producción competitiva en el margen —la cual, como se ha destacado ya, Marshall toma como irreal—.

“Podría parecer, por lo tanto, que la cantidad producida, cuando existe monopolio, ha de ser siempre menor que si no lo hubiera, y que el precio para el consumidor ha de ser siempre mayor. Pero esto no es así. En efecto, cuando la producción está toda en manos de una persona o compañía, los gastos totales son generalmente menores que los que habrían tenido que realizarse si la misma producción total estuviera distribuida entre una multitud de productores rivales relativamente pequeños. Estos tendrían que luchar unos con otros para atraer a los consumidores y gastarían necesariamente entre todos mucho más en publicidad en sus diversas formas que lo que gastaría una sola empresa, y estarían menos capacitados para aprovecharse de las muchas economías diversas que proporciona la producción en gran escala”. (Marshall, 1963, p. 398)<sup>39</sup>

37 Véase Raffaelli, Becattini & Dardi (2006).

38 Véase Hague (1958, pp. 677-679); Marshall (1963, pp. 187-189).

39 Véase Marshall (1920, pp. 326-338); Keynes (1924, pp. 331-332); Schumpeter (1996, pp. 142, 110); Coase (1960); McWilliams-Tullberg (1992, p. 261).



A la luz de este pasaje se sigue que resulta sencillamente incorrecto afirmar que: “Ni Marshall, ni Wicksell ni los clásicos, vieron que la competencia perfecta constituye la excepción, y que, aun cuando fuese la regla, habría mucha menos razón para congratularse de lo que pudiera pensarse” (Schumpeter, 1996, p. 115)<sup>40</sup>. Esta formulación de Schumpeter constituye una significativa tergiversación de las afirmaciones de Marshall, atribuyéndole el carácter de condiciones normales y siempre preferibles las condiciones de competencia perfecta<sup>41</sup> (Schumpeter, 1996, pp. 115-125)<sup>42</sup>.

40 Véase Schumpeter (1996, pp. 116, 125).

41 Anticipando también los desarrollos de Schumpeter, Marshall señala que, a pesar de las desventajas de los monopolios, estas raras veces son eternas: “[E]l uso de nuevos instrumentos y métodos de producción, una firma que haya perdido la excepcional energía que le permitió surgir, es probable que decaiga muy rápidamente, y la gran prosperidad de una gran empresa rara vez dura mucho” (Marshall, 1963, p. 240; Raffaelli, 2001, p. 222). “[Existen] fuerzas que tienden a hacer desaparecer los viejos monopolios y a ofrecer a los hombres que solo disponen de escaso capital propias oportunidades de emprender nuevos negocios y de llegar a puestos de mando en las grandes empresas públicas y privadas” (Marshall, 1963, p. 545). “En la vida real apenas existe monopolio alguno tan absoluto y permanente como el que acabamos de estudiar. Por el contrario, hay en el mundo moderno una tendencia siempre creciente hacia [la sustitución por cosas nuevas y métodos nuevos por los viejos] (Marshall, 1963, pp. 406-407; véase Schumpeter, 1996, pp. 121-122, 124, 143). En el original: *On the contrary there is in the modern world an ever increasing tendency towards the substitution of new things and new methods for old* (Marshall, 2011[1920], p. 9). Al mismo tiempo, Marshall destaca las virtudes defensivas del monopolio frente a la destrucción creativa que genera la innovación tecnológica y los cambios de gusto de los consumidores. Sin embargo, Marshall no toma partido, como lo hará Schumpeter abiertamente en favor del monopolio, sobre la ventaja o no, en términos absolutos y generales, del monopolio sobre la competencia: “no puede afirmarse semejante conveniencia de un modo general” (Marshall, 1963, p. 407; véase Marshall, 1919, pp. 334-336; Raffaelli, 2001, pp. 220-224; Schumpeter, 1996, pp. 122-123, 127). Al respecto, como bien destacan Young (1928, p. 527), Levine (1980, p. 260, 266) y Shove (1942, pp. 319-321) los RCE no se identifican con el monopolio. Pero la distinción no es clara. El referido caso de la publicidad es significativo a este respecto: Marshall lo incluye como una de las ventajas que permite el incremento de la escala, aun cuando supone mayores costes; es decir, antes que generar RCE introduce *barreras al ingreso de competidores* (véase Sraffa, 1926, pp. 543-544). Por otra parte, los RCE tienden efectivamente al monopolio en el caso de economías internas de la firma individual, y es motivo de amplia discusión si las economías externas garantizan una *conciliación* entre competencia y RCE, especialmente en el sentido de una competencia generadora de precios a una tasa de ganancia media en todos los sectores (Frisch, 1950, p. 515; Hague, 1958, pp. 686-690; Loasby, 1978, pp. 7-10; Marshall, 1898, p. 50; Newman, 1960, p. 591; Robertson, Sraffa & Shove, 1930, pp. 85-86; Sraffa, 1926, pp. 537-541). Esto no quiere decir, que los RCE sean incompatibles con condiciones competitivas, al menos en el sentido, *lato* en el que las define Sraffa, y especialmente en el sentido de competencia oligopólica que le atribuyen Hague, Newman y Loasby considerando la ambigüedad del propio Marshall (Hague, 1958, pp. 673-676, 686-690; Loasby, 1978, pp. 7-10; Marshall, 1920, p. 123; Newman, 1960, pp. 587-589; Sraffa, 1926, pp. 543-545). Si, como se desprende de los pasajes citados al comienzo de esta nota, es la diversificación y la competencia por nuevos productos la que permite *destronar* un monopolio existente, ello no determina que vaya a ser reemplazado por diversas firmas competitivas o por otro monopolio (Marshall, 1963, p. 378; véase Levine, 1980, pp. 266-269, 271; Robertson, Sraffa & Shove, 1930, pp. 88-89; Shove, 1942, p. 327). El ciclo vital de la firma no necesariamente concluye en condiciones de competencia, especialmente de competencia perfecta (Marshall, 1963, pp. 263, 377; Newman, 1960, p. 590). En términos de Sraffa, antes que efecto monopolístico, sería correcto afirmar que existe un desequilibrio —por ejemplo, donde las cantidades ofertadas *con innovación* sean inferiores a la demanda efectiva a determinados precios—, produciendo una tasa de ganancia superior a la media (Robertson, Sraffa & Shove, 1930, pp. 90, 104-105). El planteo es razonable, pero omite que, según Marshall: 1) lo que permite tal innovación —*que puede reiterarse indefinidamente*— es cierta escala y se genera dinámicamente, al menos en ciertos casos, a través de economías internas privativas de una firma, por lo que la innovación se ve especialmente favorecida por las condiciones de RCE; 2) el monopolio hace posible que el desequilibrio —según Sraffa, *una utilidad del consumidor diferente al costo de adquirir un bien dado* (Robertson, Sraffa & Shove, 1930, p. 93)— se traduzca en precios con un *mark up* sostenido en el tiempo, precisamente en virtud de su potestad de restringir las cantidades ofertadas con vista a este fin. Para una revisión de este debate, véase Hart (1996) y Prendergast (1992).

42 Véase Marshall (1963, pp. 30-31); Loasby (1978, p. 5); Caravale (1991, pp. 180-181); McWilliams-Tullberg (1992, pp. 258, 264-265).

“Cuando un artículo obedece a la ley del rendimiento creciente, un aumento en la producción del mismo que rebase el punto de equilibrio puede hacer bajar mucho el precio de oferta, y aunque el precio de demanda para la cantidad incrementada pueda quedar todavía más reducido, de modo que la producción representaría alguna pérdida para los productores, esta pérdida, sin embargo, puede ser mucho menor que el valor en dinero del beneficio que representa para los compradores el aumento del excedente de los consumidores”. (Marshall, 1963, p. 389)<sup>43</sup>

Ante la posibilidad de que los RCE generen un precio menor, incluso en condiciones monopólicas, surge la posibilidad de una política destinada a este fin, especialmente a partir de su efecto distributivo y la mayor satisfacción total. Diferenciándose de Ricardo y Sismondi en este punto, Marshall reconoce la racionalidad de la intervención del Estado, a través de primas a la producción y a las exportaciones, para fomentar los efectos positivos de los RCE: mayor producto, menores costes, mayor nivel de empleo y por lo tanto una distribución más progresiva de la riqueza, con la mayor utilidad social total subsiguiente (Ricardo, 1973, pp. 225-242; Simonde de Sismondi, 2016, pp. 193-201, 203, 214 227). “Por otra parte, una prima concedida a un artículo que obedezca a la ley de rendimiento creciente motiva una baja tan grande en el precio que el aumento consiguiente del excedente de los consumidores puede superar la suma total pagada por el Estado a los productores” (Marshall, 1963, pp. 386-387).

Marshall analiza la importancia atribuida por List al fomento de las exportaciones en bienes con RCE —bienes finales industriales de consumo masivo— y la aplicación de impuestos a la producción de bienes con rendimientos decrecientes —bienes primarios— (Ricardo, 1973, pp. 102-112; List, 1944, pp. 129-130, 227, 232-233, 243-244, 245; Marshall, 1963, pp. 268, 389-391; Hague, 1958, p. 677). En este sentido, recupera la metáfora vegetal aplicada a las medidas referidas de promoción del comercio exterior (Marshall, 1963, p. 263)<sup>44</sup>. Y, al igual que List, reconoce que Inglaterra alcanzó su desarrollo en virtud de aplicar estos instrumentos:

“Y, naturalmente, las industrias de un país que esté tan familiarizado con la maquinaria como lo está Inglaterra han pasado generalmente de la etapa en que pueden derivar mucha ayuda real de semejante protección; además, la protección a una industria casi siempre tiende a restringir los mercados, especialmente los extranjeros, para otras industrias. Estas observaciones demuestran que la cuestión es compleja: no pretenden tener otro alcance”<sup>45</sup>. (Marshall, 1963, p. 383)<sup>46</sup>

---

43 Véase Loasby (1978, p. 7); Newman (1960, pp. 588-589); Schumpeter (1996, pp. 142-144, 146-149).

44 List (1944, pp. 63, 229); Shove (1942, p. 312); Véase Levine (1980).

45 El énfasis en el reconocimiento de la racionalidad de las primas a la producción y las exportaciones de bienes con RCE —e incluso de los aranceles a la importación de bienes con RCE— no implica desconocer los recaudos de Marshall frente a los problemas de implementación de tales instrumentos, las posibilidades de corrupción e ineficacia estatal, así como en los problemas de retorsión que pueden generar por parte de otros países (Marshall, 1963, pp. 383, 390).

46 Véase Marshall (1963, pp. 187-189, 328-329, 400); List (1944, pp. 129-130).

## El rechazo del socialismo y la promoción de la intervención estatal orientada a la cooperación entre capital y trabajo: aumento de la productividad, distribución y pleno empleo

A diferencia de Schumpeter, para quien los RCE podrían ser motorizados con especial impulso en una economía socialista o centralizada, Marshall se manifiesta en contra de la economía socialista por las virtudes en el largo plazo de la producción privada descentralizada en materia de innovación tecnológica:

“Partiendo del hecho de que el crecimiento del dividendo nacional depende del progreso continuo de las invenciones y de la acumulación de costosos elementos de producción, nos vemos obligados a reflexionar que hasta ahora casi todas las innumerables invenciones que nos han dado algún dominio sobre la Naturaleza han sido debidas a trabajadores independientes, y que la participación que han tenido en ella los funcionarios gubernamentales de todo el mundo ha sido relativamente pequeña. Además, casi todos los elementos costosos de producción que son propiedad colectiva de gobiernos nacionales o locales han sido adquiridos con recursos tomados a préstamo, principalmente de los ahorros de los hombres de negocios particulares”. (Marshall, 1963, pp. 584-585)<sup>47</sup>

Marshall reconoce que los efectos de RCE se observan mejor en el caso de empresas con gran capital anclado y costos iniciales importantes (Marshall, 1963, p. 400). Por ello, a pesar de rechazar la economía centralizada *in toto*, advierte la conveniencia de que determinados servicios se hallen dirigidos por el interés público, a fin de facilitar RCE, y garantizar grandes inversiones de capital anclado: “la conveniencia de que el Estado se haga cargo de ciertas ramas de la industria del transporte, como lo hace con la [recolección] de basuras, el suministro del agua, del gas, etcétera” (Marshall, 1963, p. 242)<sup>48</sup>.

Por otro lado, Marshall elogia los efectos agregados de la innovación tecnológica, incluso para los trabajadores. El crecimiento se sustenta en la demanda ampliada de empleo tanto en nuevas actividades como en la fabricación de medios de producción.

“Una nueva demanda procederá de los constructores de nuevas y más costosa maquinaria. [...] a no ser localmente por medio de la importación de capital de otros lugares. [...] Así, un aumento de capital material origina que este se abra camino para nuevos usos, y si bien al hacerlo puede a veces disminuir el campo de empleo de la mano de obra en algunas industrias en conjunto; no obstante, aumentará mucho la demanda de trabajo manual y de todos los demás agentes de producción”. (Marshall, 1963, p. 546)

Especialmente relevante para la cuestión del producto máximo resulta, a su vez, el argumento según el cual un aumento del salario real estimula la inversión sustitutiva por maquinaria (Marshall, 1963,

---

47 Véase Marshall (1963, p. 481); Schumpeter (1996, pp. 125, 128; 148); Shove (1942, pp. 316-318).

48 Véase Marshall (1963, p. 402).

p. 543<sup>49</sup>; Ricardo, 1973, p. 31<sup>50</sup>). La distribución progresiva de la riqueza no solo conlleva efectos de crecimiento en el *corto plazo* en virtud de un estímulo al pleno empleo y la demanda de bienes de consumo, sino también un efecto de largo plazo, en cuanto fomenta el sector de producción de bienes de capital y el incremento de la productividad del trabajo. Ello se vincula con la previamente referida baja en la tasa de interés. Sus efectos se retroalimentan para estimular una sustitución de trabajo vivo por maquinaria, lo que, como se ha visto, no es considerada perjudicial para los trabajadores (Loasby, 1978, pp. 8-9; Marshall, 1925b, pp. 216-218; Marshall, 1963, pp. 197-198, 428, 481, 574)<sup>51</sup>.

Sobre las premisas, por un lado, de las virtudes del capitalismo para fomentar la innovación y, por el otro, de la necesidad de una intervención estatal destinada a alcanzar el producto máximo que no se obtiene espontáneamente, Marshall propone una cooperación entre capital y trabajo basada en la distribución progresiva a partir de los aumentos en la productividad del trabajo (Marshall, 1963, pp. 194, 569-572, 586-587, 590-592)<sup>52</sup>. Por ello, presenta una serie de medidas orientadas a distribuir el excedente ante incrementos de productividad del trabajo que eviten déficits en la demanda agregada o la creación de capacidad ociosa: 1) un sistema tributario progresivo; 2) reducción de la jornada laboral, 3) salario mínimo; 4) mesas de negociación colectivas de capital y trabajo<sup>53</sup>.

En primer lugar, Marshall plantea implementar un sistema tributario progresivo, teniendo en cuenta que la renta no tiene la misma utilidad marginal en todos los individuos: “mientras más rico es un hombre, menor es para él la utilidad marginal del dinero” (Marshall, 1963, p. 84). Como ya se ha señalado, este rechaza la idea de que el equilibrio suponga de por sí la máxima satisfacción. La utilidad total puede ser incrementada, más allá de la posición de equilibrio entre oferta y demanda, que, como se ha presentado, difícilmente se halla en el margen.

“Los sistemas de tributación que prevalecen ahora siguen, generalmente, la sugerencia de Bernoulli [...]. Se basan, en cierto modo, en el supuesto de que el aumento de 1 por 100 en una renta muy grande añade menos al bienestar del que lo percibe que un aumento del 1 por 100 en una renta pequeña”. (Marshall, 1963, p. 115)<sup>54</sup>

---

49 Véase Marshall (1963, pp. 188-189, 544-546, 568).

50 “Aquí vemos por qué las naciones viejas propenden constantemente a emplear maquinaria, y las nuevas a emplear mano de obra. Con cada dificultad para proveer el sostén de los hombres, la mano de obra aumenta necesariamente, y con cada incremento en el precio de la mano de obra surgen nuevas tentaciones para el uso de la maquinaria” (Ricardo, 1973, p. 31).

51 Marshall destaca que, si el aumento de la tasa de salarios fuese generalizado a nivel mundial, no atentaría contra la acumulación en un país por reinversión en otro con menores *costes laborales* (Marshall, 1963, pp. 574-575).

52 Véase Schumpeter (1996, p. 121); Robinson (1973, pp. 72, 82-83); Bowman (2006, pp. 209-211). Para una crítica al modelo schumpeteriano, véase Robinson (1973, p. 100).

53 La propuesta marshalliana de cooperación entre capital y trabajo se basa en la objeción a la tesis de explotación de Marx (Marshall, 1963, pp. 482-483, véase Marshall, 1925a, pp. 109-110; Marshall, 1925c, p. 338; Marshall, 1963, pp. 481, 486, 584; Pigou, 1969, pp. 64-66). En este sentido, junto con reconocer la legitimidad de la tasa de interés, Marshall considera al capital como factor productivo, a través de la planificación y la organización (Marshall, 1963, p. 120; véase Dzionek-Kozłowska, 2015, pp. 5-9; Schumpeter, 1997, p. 169).

54 Véase Dzionek-Kozłowska (2015); Pigou (1969, p. 57).

Los recursos fiscales han de obtenerse, como se ha anticipado, de la producción con rendimientos decrecientes y deben orientarse a sustentar políticas de promoción de los RCE, en la medida en que permiten generar mayor producción y satisfacción colectiva.

“Un impuesto sobre los gastos origina, generalmente, una destrucción mayor del excedente de los consumidores que un impuesto que se aplique exclusivamente a las mercancías con respecto a las cuales existía escaso lugar para efectuar economías de producción en gran escala y que obedezca a la ley del rendimiento decreciente; y segundo, que hasta podría ser ventajoso para la comunidad que el gobierno estableciese impuestos sobre los artículos que obedecen a la ley del rendimiento decrecientes y destinara una parte de su producto a la concesión de primas a la producción de aquellos artículos que obedecen a la ley del rendimiento creciente”. (Marshall, 1963, p. 391).

“La satisfacción total, lejos de haber alcanzado todavía un máximo, podría ser aumentada por medio de la acción colectiva al fomentar la producción y el consumo de cosas con respecto a las cuales la ley del rendimiento creciente actúa con especial fuerza [...] existen fuertes motivos para creer, *prima facie*, que podría ser conveniente a menudo a los intereses de la comunidad intervenir directa o indirectamente, porque un gran aumento de producción haría aumentar mucho más el excedente de los consumidores que los gastos totales de la producción de bienes”. (Marshall, 1963, p. 413)<sup>55</sup>

En segundo lugar, se halla la propuesta de reducción de la jornada laboral, como modo de ampliar la participación del trabajo en el producto. En este sentido, resulta particularmente interesante que la reducción de la jornada sea vinculada en forma directa al problema de la acelerada depreciación del capital físico: “asimismo, existen algunas ramas de la industria que en la actualidad utilizan costosa maquinaria durante nueve o diez horas diarias, y en las cuales la introducción gradual de dos turnos de ocho horas, o menos, sería provechosa” (Marshall, 1963, p. 570)<sup>56</sup>. Marshall propone una jornada que suponga menores rendimientos decrecientes del trabajo por lo extenuante de la jornada, promoviendo la calificación de los trabajadores y una mayor productividad (Marshall, 1963, pp. 569-570, 591). La reducción de la jornada cumple un doble rol desarrollista, en cuanto incrementa la productividad del trabajo y garantiza la existencia de ampliación de la demanda agregada a partir de la distribución de la riqueza al generar un crecimiento del nivel de ocupación.

“En tal caso, una moderada disminución de las horas de trabajo reduciría solo temporalmente el dividendo nacional, puesto que tan pronto como el aumento del nivel de vida hubiese tenido tiempo de ejercer todo su efecto sobre la eficiencia de los trabajadores, la energía, la inteligencia y fuerza de carácter de éstos, aumentadas a consecuencia de aquélla, les permitiría efectuar tanto trabajo como antes en menor tiempo”. (Marshall, 1963, p. 570)<sup>57</sup>

---

55 Véase Marshall (1963, p. 588); Keynes (1924, p. 353); Shove (1942, p. 327); Bowman (2006, pp. 211-215).

56 Véase Marshall (1963, p. 592).

57 Véase Marshall (1963, p. 591).

En tercer lugar, Marshall presenta una intervención estatal destinada a aumentar el salario mínimo. De este modo, se pretende contribuir a alcanzar la producción en el margen, con plena ocupación, dando lugar a la reducción de ganancias extraordinarias por la existencia de desocupados:

“El mal de que se trata es tan urgente que es preciso adoptar rápidas medidas contra el mismo. Y la que se ha propuesto de que el gobierno fije autoritariamente un salario mínimo para los hombres y otro para las mujeres [...] sus beneficios serían tan grandes que podría aceptarse gustosamente, a pesar del temor que existe de que se prestara a abusos”. (Marshall, 1963, pp. 586-587)<sup>58</sup>

Resulta particularmente relevante, a la concepción sobre el producto máximo de Marshall, que las razones para incrementar el salario mínimo están dadas por los ya referidos efectos positivos –negativos– sobre la demanda agregada de una distribución progresiva –regresiva–. “Acabamos de estudiar las desigualdades de la riqueza y especialmente el reducido nivel de los ingresos de las clases más pobres en relación con sus deprimentes efectos sobre la actividad y limitación de la satisfacción de las necesidades” (Marshall, 1963, p. 590).

Lo que tienen en común todas estas medidas distributivas son que deben ir acompañadas de aumentos en la productividad del trabajo. De aquí el rechazo de la Ley de pobres y de una reducción de la jornada que suponga menor producto total (Marshall, 1892, pp. 377-378; Marshall, 1963, pp. 158, 161-163, 169, 570, 587; Bowman, 2006, pp. 201, 207-209). Por la misma razón se debe promover la formación, la especialización, la educación pública en general, junto con cuidados de salud y transporte de la población obrera (Marshall, 1963, p. 194)<sup>59</sup>. Sobre esta base Marshall rechaza las medidas gremiales que vuelven *artificialmente escasa la mano de obra* para aumentar la participación del salario en el producto sin un incremento correlativo de la productividad del trabajo.

“Pero los métodos que tienden a elevar los salarios por medios que disminuyen en lugar de elevar la eficiencia son tan antisociales y faltos de perspicacia, que merecerían castigarse, y existen pocas probabilidades de que sean adoptados en parte alguna. Si varios países adoptaran tales métodos, y los demás que se preocuparan en hacer subir el nivel de vida y de eficiencia atraerían rápidamente hacia ellos gran parte del capital y de la fuerza vital más eficiente de los que continuaran en su innoble política restrictiva”. (Marshall, 1963, p. 575)

Ello no menoscaba su reconocimiento a las contribuciones de la organización sindical. Marshall celebra que las luchas obreras dieran lugar a la libertad de asociación a los fines de garantizar condiciones de vida dignas (Marshall, 1963, p. 577). Elogia especialmente no solo el efecto agregado para la utilidad total social del incremento del salario, sino también la aceptación, por

58 Véase Marshall (1963, p. 417); Keynes (1924, p. 345); Shove (1942, p. 317); Whitaker (1977); Whitaker (1990, pp. 217-218); Bowman (2006, p. 205); Dzionek-Kozłowska (2015, pp. 5-7).

59 Véase Marshall (1963, pp. 542-543, 587-589); Coase (1960); Stigler (1969, p. 182); Coase (1970); Raffaelli (2001, p. 219); Bowman (2006, pp. 204, 211-217); Caldari (2004, pp. 523-526, 529-532).

parte de los *trade unions*, de la incorporación de maquinaria que conduce al incremento de la productividad del trabajo. “El servicio que los dirigentes de las asociaciones obreras prestaron al país condenando esta conducta antisocial no debe olvidarse jamás” (Marshall, 1963, p. 580).

En cuarto lugar, Marshall reivindica los mecanismos de mesas de negociación colectivas, reconociendo su efecto distributivo gradual, el cual no debe desdeñarse imaginando escenarios utópicos<sup>60</sup>.

“Hablando en términos generales, puede decirse que las asociaciones obreras o *Trade Unions* han beneficiado a la nación a la par que a sí mismas por medio de aquellos usos de la *regla común*, que constituyen una verdadera *normalización* del trabajo y de los salarios [...]. Todo aumento de salarios o mejora en las condiciones de vida y de ocupación, que ellos puedan obtener por estos métodos razonables, es probable que contribuyan al bienestar social. No es posible que moleste o desaliente al espíritu de empresa comercial ni haga perder el paso de aquellos que se esfuerzan por colocarse a la cabeza de la nación, y tampoco que haga emigrar los capitales de un modo claramente apreciable”. (Marshall, 1963, pp. 579-580)<sup>61</sup>

Para concluir este apartado, cabe referir a la concepción de Marshall sobre el progreso económico. A diferencia de Schumpeter, este no considera que el progreso surja de la creación de segundas necesidades, y su correlato en el *upgrading* de la calidad del consumo, sino en una ampliación de la riqueza *horizontalmente*: “el verdadero principio fundamental del progreso económico es el desarrollo de nuevas actividades más bien que el de nuevas necesidades” (Marshall, 1963, p. 566). Marshall busca una sociedad mejor integrada, con una distribución más justa, que aproveche las ventajas de la enorme riqueza generada bajo la producción capitalista (Marshall, 1963, p. 566). Por lo tanto, no se considera el progreso económico exclusivamente en términos de mayor consumo material, sino en términos de integración social y desarrollo de capacidades a nivel colectivo. Por ello advierte que: “el único efecto directo de un aumento en las necesidades es hacer al pueblo más desgraciado que antes” (Bowman, 2006, p. 206-215; Caldari, 2004, p. 521; Marshall, 1963, p. 566).

## Conclusiones

Como se ha podido ver, la obra de Marshall anticipa desarrollos que comúnmente se atribuyen a Keynes sobre el desempleo involuntario y la crítica al equilibrio clásico por no contemplar la posibilidad de déficit de la demanda agregada, y los que se le atribuyen a Schumpeter acerca de la amortización acelerada en combinación con la competencia por nuevos productos y el crecimiento bajo condiciones monopólicas, que da sustento a la noción de destrucción creativa.

En primer lugar, Marshall identifica la existencia del desempleo involuntario, y la necesidad de una intervención estatal orientada a alcanzar el pleno empleo o, lo que es lo mismo, la

---

60 En referencia explícita a Marx (véase Marshall, 1963, pp. 592, 579-580).

61 Véase Marshall (1925b, pp. 214, 218-226); Marshall (1963, p. 577); Caldari (2004, pp. 523-524).

producción en el margen a los costes de producción, dado que el mercado no la genera espontáneamente. También, anticipa la crítica keynesiana a la ley de Say, en cuanto reconoce, como lo hacía Marx, la posibilidad de una crisis generalizada de sobreproducción por déficit de demanda agregada: las ventas de los capitalistas no necesariamente se traducen en nuevas inversiones. Las regulaciones que garantizan el pleno empleo y la máxima satisfacción requieren de un sistema tributario progresivo, el establecimiento de estímulos a las actividades con RCE financiados con impuestos a las actividades con RDE, la reducción de la jornada laboral donde sea posible, el incremento del salario mínimo y la implementación de mesas de negociación colectiva entre sindicatos y empresarios para promover la participación de los trabajadores en el producto añadido por el desarrollo tecnológico.

En segundo lugar, puede concluirse que la afirmación de Schumpeter, *paradójica* y *explícitamente* contra la supuesta *síntesis estática* neoclásica de Marshall, de que la competencia por precios de una economía de pequeños productores independientes resulta menos productiva frente a la de una gran empresa monopolista, no es original en relación con la obra de este autor. El argumento de destrucción de capital físico por innovación y depreciación acelerada es formulado por Marshall, para quien la competencia perfecta puede dar lugar a un producto menor que el de condiciones monopólicas.

Cabe destacar, que el presente trabajo no se expide sobre la coherencia interna de su obra, especialmente sobre la articulación entre estos desarrollos y el marco analítico general de sus *Principios de economía*. Amerita un desarrollo diferenciado la cuestión de por qué, como bien destaca Schumpeter, las categorías de análisis de Marshall conservan una estructura estática, sostienen el principio de rendimientos constantes a escala y un precio de oferta en el margen en el largo plazo para condiciones competitivas<sup>62</sup>. Lo que interesa enfatizar aquí es que tal trabajo no puede realizarse sino sobre la base de asumir que los desarrollos aquí expuestos se encuentran en la obra de Marshall y que constituyen un aporte sumamente significativo para la historia del pensamiento económico del siglo XX.

Por último, cabe destacar que una recuperación de la concepción de Marshall sobre el producto máximo, esto es, al interior de un estudio *integrado* del déficit de demanda efectiva agregada, las virtudes de las economías de escala y la importancia de la innovación tecnológica, permitiría formular intervenciones comprensivas en los debates sobre la cuestión, que han tendido a desarrollarse en forma disociada precisamente por la división entre escuelas keynesianas – neokeynesianas, postkeynesianas– y schumpeterianas –o neoschumpeterianas–.

---

62 Sobre esta cuestión, véase el reconocimiento del propio Marshall, en el *Apéndice H* titulado *Limitaciones del uso de los supuestos estáticos en relación con el rendimiento creciente*, de “las imperfecciones de nuestros métodos analíticos”. “Habríamos logrado un gran adelanto si pudiésemos representar los precios de demanda y oferta normal como funciones, tanto de la cantidad normalmente producida como de la época en que dicha cantidad se hizo normal” (Marshall, 1963, p. 667; véase Hague, 1958, p. 678; Levine, 1980; Loasby, 1978, pp. 6-7; Newman, 1960, p. 593; Prendergast, 1992, pp. 557-558; Shove, 1942, pp. 324-325; Sraffa, 1926, pp. 540-541).



## Referencias

- [1] Betz, K. (2018). "El Capital" y el keynesianismo monetario. *Ensayos de Economía*, 28(52), 231-259. <https://doi.org/10.15446/ede.v28n52.72513>
- [2] Boundi-Chraki, F. (2014). Relaciones de producción y conflicto capital-trabajo en la economía política. *Barataria. Revista Castellano-Manchega de Ciencias Sociales*, 18, 81-96. <https://doi.org/10.20932/rbcs.v0i18.45>
- [3] Boundi-Chraki, F. (2018). Valor y dinero en Marx. *Revista de Economía Institucional*, 20(38), 97-127. <https://doi.org/10.18601/01245996.v20n38.05>
- [4] Bowman, R. S. (2006). Population and Policy in Marshall's Economics. *Journal of the History of Economic Thought*, 28(2), 199-219. <https://doi.org/10.1080/10427710600676504>
- [5] Caldari, K. (2004). Alfred Marshall's Idea of Progress and Sustainable Development. *Journal of the History of Economic Thought*, 26(4), 519-536. <https://doi.org/10.1080/1042771042000298733>
- [6] Caravale, G. A. (1991). On the Role of Demand in Ricardo and Marshall. *Journal of the History of Economic Thought*, 13(2), 175-183. <https://doi.org/10.1017/S1053837200003552>
- [7] Chamberlin, E. H. (1948). Proportionality, Divisibility and Economies of Scale. *The Quarterly Journal of Economics*, 62(2), 229-262. <https://doi.org/10.2307/1883221>
- [8] Chumbita, J. S. (2014). Actores sociales y económicos en las propuestas jurídicas y normativas de John Locke. *Anales del Seminario de Historia de la Filosofía*, 31(1), 89-105. [https://doi.org/10.5209/rev\\_ASHF.2014.v31.n1.45613](https://doi.org/10.5209/rev_ASHF.2014.v31.n1.45613)
- [9] Coase, R. H. (1960). The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, 3, 1-44. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/724810>
- [10] Coase, R. H. (1970). The Theory of Public Utility Pricing and Its Application. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 1(1), 113-128. <https://doi.org/10.2307/3003025>
- [11] Dzionek-Kozłowska, J. (2015). Alfred Marshall's Puzzles. *Between Economics as a Positive Science and Economic Chivalry* (Lodz Economics Working Papers N° 5). Recuperado de Faculty of Economics and Sociology, University of Lodz: <http://hdl.handle.net/11089/11759>
- [12] Endres, A. M. & Donoghue, M. (2009). Defending Marshall's "Masterpiece": Ralph Souter's Critique of Robbins' Essay. *Cambridge Journal of Economics*, 34(3), 547-568. <https://doi.org/10.1093/cje/bep015>
- [13] Frisch, R. (1950). Alfred Marshall's Theory of Value. *The Quarterly Journal of Economics*, 64(4), 495-524. <https://doi.org/10.2307/1884385>
- [14] Hague, D. C. (1958). Alfred Marshall and the Competitive Firm. *The Economic Journal*, 68(272), 673-690. <https://doi.org/10.2307/2227279>
- [15] Hart, N. (1996). Marshall's Theory of Value: The Role of External Economies. *Cambridge Journal of Economics*, 20(3), 353-369. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a013620>
- [16] Kalecki, M. (1956). *Teoría de la dinámica económica. Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista* (F. Pazos & V. L. Urquidi, Trad.). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

- [17] Keynes, J. M. (1924). Alfred Marshall, 1842-1924. *Economic Journal*, 34(135), 311-372. <https://doi.org/10.2307/2222645>
- [18] Keynes, J. M. (2012). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (E. Hornedo, Trad.). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- [19] Levine, A. L. (1980). Increasing Returns, the Competitive Model and the Enigma That Was Alfred Marshall. *Scottish Journal of Political Economy*, 27(3), 260-275. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9485.1980.tb00931.x>
- [20] List, F. (1944). *Sistema nacional de economía política* (M. Paredes-Marcos, Trad.). Madrid: Aguilar.
- [21] Loasby, B. J. (1978). Whatever Happened to Marshall's Theory of Value. *Scottish Journal of Political Economy*, 25(1), 1-12. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9485.1978.tb01181.x>
- [22] Marshall, A. (1892). Poor-Law Reform. *The Economic Journal*, 2(6), 371-379. <https://doi.org/10.2307/2956173>
- [23] Marshall, A. (1898). Distribution and Exchange. *The Economic Journal*, 8(29), 37-59. <https://doi.org/10.2307/2956696>
- [24] Marshall, A. (1920). *Industry and Trade*. Londres: Macmillan.
- [25] Marshall, A. (1925a). The Future of Working Classes. En A. C. Pigou (Ed.), *Memorials of Alfred Marshall* (pp. 101-118). Londres: Macmillan.
- [26] Marshall, A. (1925b). A Fair Rate of Wages. En A. C. Pigou (Ed.), *Memorials of Alfred Marshall* (pp. 212-226). Londres: Macmillan.
- [27] Marshall, A. (1925c). Social Possibilities of Economic Chivalry. En A. C. Pigou (Ed.), *Memorials of Alfred Marshall* (pp. 323-346). Londres: Macmillan.
- [28] Marshall, A. (1963). *Principios de economía. Un tratado de introducción* (E. De Figueroa). Madrid: Aguilar.
- [29] Marshall, A. (2011[1920]). *Principles of Economics*. Indianápolis: Liberty Fund.
- [30] Marx, K. (1999). *El capital. Crítica de la economía política* (Vol. 1, W. Rocés, Trad.). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- [31] McWilliams-Tullberg, R. (1992). Alfred Marshall's Attitude Toward the Economics of Industry. *Journal of the History of Economic Thought*, 14(2), 257-270. <https://doi.org/10.1017/S1053837200005034>
- [32] Menger, C. (1996). *Principios de economía política* (M. Villanueva, Trad.). Barcelona: Ediciones Folio.
- [33] Mill, J. S. (2011). *Principles of Political Economy; with some of their Applications to Social Philosophy*. Indianápolis: Liberty Fund.
- [34] Minsky, H. (1984). Los procesos financieros capitalistas y la inestabilidad del capitalismo. *Investigación Económica*, 167, 199-218. Recuperado de [https://digitalcommons.bard.edu/hm\\_archive/360](https://digitalcommons.bard.edu/hm_archive/360)
- [35] Newman, P. (1960). The Erosion of Marshall's Theory of Value. *The Quarterly Journal of Economics*, 74(4), 587-600. <https://doi.org/10.2307/1884353>
- [36] Pasinetti, L. (1978). *Crecimiento económico y distribución de la renta. Ensayos de teoría económica* (J. Vergara, Trad.). Madrid: Alianza Editorial.
- [37] Pigou, A. C. (1927). The Laws of Diminishing and Increasing Cost. *The Economic Journal*, 37(146), 188-197. <https://doi.org/10.2307/2224353>

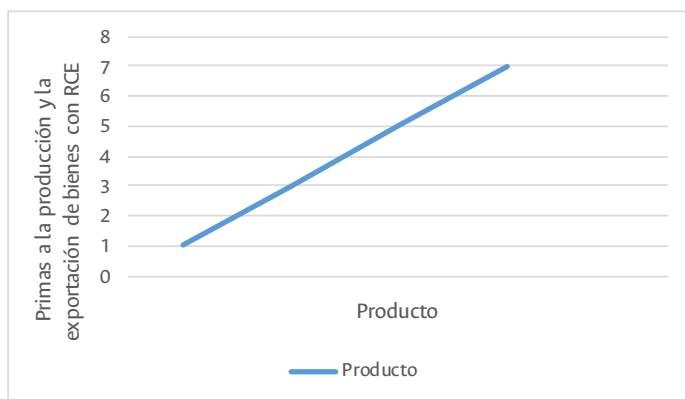
- [38] Pigou, A. C. (1969). *Alfred Marshall y el pensamiento actual* (M. A. Fuchs, Trad.). Buenos Aires: Juárez Editor.
- [39] Posada, C. E. (1980). Ricardo, Marx y Keynes ante la “ley de Say”: fundamentos microeconómicos de esta ley y de su crítica. *Lecturas de Economía*, 2, 53-82. Recuperado de <https://revistas.udea.edu.co/index.php/lecturasdeeconomia/article/view/17172>
- [40] Prendergast, R. (1992). Increasing Returns and Competitive Equilibrium –the Content and Development of Marshall’s Theory. *Cambridge Journal of Economics*, 16(4), 447-462. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/23599626>
- [41] Raffaelli, T. (2001). Marshall on Mind and Society: Neurophysiological Models Applied to Industrial and Business Organization. *The European Journal of the History of Economic Thought*, 8(2), 208-229. <https://doi.org/10.1080/09672560110039290>
- [42] Raffaelli, T., Becattini, G. & Dardi, M. (2006). *The Elgar Companion to Alfred Marshall*. Cheltenham: Edward Elgar.
- [43] Rallo, J. R. (2012). *Los errores de la vieja economía. Refutación de la teoría general del empleo, el interés y el dinero de John Maynard Keynes*. Madrid: Unión Editorial.
- [44] Ricardo, D. (1973). *Principios de economía política y tributación* (J. Broc, N. Wolff & J. Estrada, Trad.). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- [45] Robertson, D. H., Sraffa, P. & Shove, G. F. (1930). Increasing Returns and the Representative Firm. *The Economic Journal*, 40(157), 79-116. <https://doi.org/10.2307/2223643>
- [46] Robinson, J. (1956). *Ensayo sobre la economía marxista* (E. Adame, Trad.). Buenos Aires: Editorial Huella.
- [47] Robinson, J. (1973). *Ensayos sobre la teoría del crecimiento económico* (R. C. Pimentel, Trad.). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- [48] Schumpeter, J. A. (1941). Marshall’s Principles: Semi-Centennial Appraisal, *American Economic Review* 31(2), 236-248. Recuperado de [www.jstor.org/stable/356](http://www.jstor.org/stable/356)
- [49] Schumpeter, J. A. (1996). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Barcelona: Ediciones Folio.
- [50] Schumpeter, J. A. (1997). *Diez grandes economistas: de Marx a Keynes*. Madrid: Alianza Editorial.
- [51] Shove, G. F. (1942). The Place of Marshall’s Principles in the Development of Economic Theory. *The Economic Journal*, 52(208), 294-329. <https://doi.org/10.2307/2226235>
- [52] Simonde de Sismondi, J. C. (2016). *Nuevos Principios de economía política. O de la riqueza en sus relaciones con la población* (U. Mazzei, Trad.). Barcelona: Icara Editorial.
- [53] Smith, A. (1997). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (G. Franco, Trad.). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- [54] Souter, R. W. (1933). The Nature and Significance of Economic Science. *The Quarterly Journal of Economics*, 47(3), 377-413. <https://doi.org/10.2307/1883978>
- [55] Sraffa, P. (1926). The Laws of Returns under Competitive Conditions. *The Economic Journal*, 36(144), 535-550. <https://doi.org/10.2307/2959866>
- [56] Sraffa, P. (2010). Sobre las relaciones entre coste y cantidad producida. *Revista de Economía Crítica*, 10, 219-264. Recuperado <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3404294>
- [57] Stigler, G. J. (1969). Alfred Marshall’s Lectures on Progress and Poverty. *Journal of Law and Economics*, 12(1), 181-226. <https://doi.org/10.1086/466665>

- [58] Whitaker, J. K. (1977). Some Neglected Aspects of Alfred Marshall's Economic and Social Thought. *History of Political Economy*, 9(2), 161-198. <https://doi.org/10.1215/00182702-9-2-161>
- [59] Whitaker, J. K. (1990). *Centenary Essays on Alfred Marshall*. Cambridge: Cambridge University Press.
- [60] Winch, D. (2008). Review Essay: Marshall Revived. *Journal of the History of Economic Thought*, 30(1), 127-134. <https://doi.org/10.1017/S1042771608000112>
- [61] Young, A. A. (1928). Increasing Returns and Economic Progress. *The Economic Journal*, 38(152), 527-542. <https://doi.org/10.2307/2224097>

## Anexo

Relación entre el producto y 1) los precios, 2) el salario real y 3) las primas a la producción y la exportación bajo condiciones de RCE<sup>63</sup>

**Gráfico 1.** Relación positiva entre la intervención estatal bajo la forma de primas y el producto

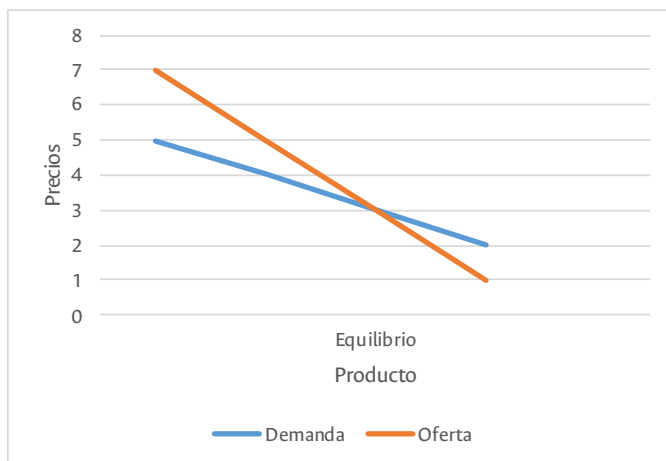


*Nota:* obsérvese que las primas a la producción y la exportación, a diferencia de los impuestos a las importaciones, no tiene efecto inflacionario —no se contemplan aquí los efectos de los impuestos a los bienes con rendimientos decrecientes que financian dichas políticas—.

*Fuente:* elaboración propia con base en la figura 32 de los *Principios de Marshall* (Marshall, 1963, p. 387), que representa la misma idea —a la inversa: el efecto negativo sobre el producto de un impuesto a una actividad con rendimientos crecientes—.

63 Se debe recordar que los RCE pueden ser —pero no necesariamente son— mayores en condiciones de monopolio que en condiciones competitivas.

**Gráfico 2.** Equilibrio –con curva de oferta de pendiente negativa–



Fuente: elaboración propia con base en la figura 34, 36 37 de los *Principios* de Marshall en lo que respecta al punto cero de la curva de demanda inferior en relación con la curva de oferta (Marshall, 1963, pp. 395, 401, 403).

**Gráfico 3.** Relación positiva entre el salario real y el crecimiento del producto –a partir de la caída de los precios del gráfico previo–



Nota: se consideran salarios nominales constantes y la baja en los precios relativa al cuadro previo –sobre la relación de equilibrio con curva de oferta con pendiente negativa–; es decir, de los precios de los bienes con rendimientos crecientes.

Fuente: elaboración propia, corolario de las gráficas previas.

# ¿Cómo narrar la realidad económica? Sobre la importancia de la discusión de los marcos y los encuadramientos cognitivos en economía\*

Camilo Andrés Guevara Castañeda\*\*

Universidad Nacional de Colombia, Sede Bogotá

<https://doi.org/10.15446/ede.v30n57.87909>

## Resumen

Este artículo pretende aportar a la conversación sobre los encuadramientos mentales y al debate reciente en epistemología de la economía. A diferencia de propuestas como la de Tony Lawson, quien pretende mostrar que el punto central de las divergencias entre el análisis ortodoxo y heterodoxo en economía se debe al tipo de ontología que se asume, intentamos mostrar que un elemento central de esta divergencia se encuentra en los encuadramientos cognitivos con los que se piensa y discute. Se han escogido algunos casos teóricos y de análisis en los que se muestran cómo los “hechos” son descritos con relación a un marco cognitivo, lo que señala las diferencias en los puntos de partida al analizar la realidad. El objetivo del artículo está en comprender que hablamos dentro de marcos cognitivos que nos condicionan y las discusiones que damos, y que generalmente terminan invisibilizando otras maneras de mirar, de plantear preguntas e iniciar conversaciones.

**Palabras clave:** marcos cognitivos; epistemología de la economía; heterodoxia; ortodoxia; ontología.

**JEL:** B41; B49; B50; B59; Z13


## How to Narrate Economic Reality? On the Importance of the Discussion of the Cognitive Frameworks in Economics

### Abstract

This article aims to contribute to the conversation about frameworks and the epistemology of economics. Unlike proposals such as Tony Lawson's, which aims to show that the central point of the differences between orthodox and heterodox economics is due to the type of ontology that is assumed, we try to show that a cen-

---

\* **Artículo recibido:** 01 de junio de 2020 / **Aceptado:** 01 de octubre de 2020 / **Modificado:** 4 de octubre de 2020. El artículo es el resultado del proceso investigativo y reflexivo del autor. Sin financiación. Agradezco a Carlos Suescún y a los jurados anónimos por los comentarios y correcciones.

\*\* Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Nacional de Colombia (Bogotá, Colombia). Profesor de cátedra de la Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Ciencias Económicas. Correo electrónico: [caguevarac@unal.edu.co](mailto:caguevarac@unal.edu.co)  
 <https://orcid.org/0000-0002-8204-2719>

#### Cómo citar/ How to cite this item:

Guevara, C. (2020). ¿Cómo narrar la realidad económica? Sobre la importancia de la discusión de los marcos y los encuadramientos cognitivos en economía. *Ensayos de Economía*, 30(57), 38-57. <https://doi.org/10.15446/ede.v30n57.87909>

tral element of this divergence is found in the frameworks used to think and discuss. Some theoretical cases have been chosen in which we show how the “facts” are described in relation to a cognitive framework, which indicates the differences in the starting points when analyzing reality. The objective of this paper is to understand that we speak within frameworks that condition us and the discussions we have and that, in general, end up making invisible other ways of looking at things, pose questions and start conversations.

**Keywords:** cognitive frameworks; epistemology of economics; heterodoxy; orthodoxy; ontology.

**JEL:** B41; B49; B50; B59; Z13

## Introducción

En nuestra vida cotidiana, cuando nombramos y describimos algún fenómeno o estado de cosas, tenemos la convicción de estar dando cuenta de su significado intrínseco. En otras palabras, de la manera de ser que el fenómeno tendría en sí mismo, incluso si nadie lo observara. Esta visión ha sido desafiada de múltiples formas, sin embargo, una de las versiones más interesantes de este desafío ha sido la desarrollada por el lingüista cognitivo George Lakoff<sup>1</sup>, quien nos muestra cómo la manera en que entendemos los fenómenos está guiada por campos metafóricos y encuadramientos cognitivos (Lakoff, 2009). En ese sentido, lo que decimos, pensamos y hacemos está impregnado por marcos que trazan un horizonte de sentido. Allí radica su pertenencia, en la trama de significado que crean y las consecuencias que se derivan de los diferentes horizontes creados. Por supuesto, esto no quiere decir que los marcos no se vean alterados por la experiencia o que haya solo un vínculo unidireccional entre nuestra experiencia y los marcos cognitivos. Más bien, la experiencia y los campos se influyen conjuntamente.

Lakoff nos ha mostrado el impacto que tienen los encuadramientos y los marcos cognitivos, desde un caso corriente como la forma en la que abordamos una discusión (Lakoff, 2009), hasta las campañas políticas (Lakoff, 2008). En el primer caso, generalmente se vive una discusión como un escenario de guerra en el que se trata de ganarle al adversario. No obstante, según Lakoff, este marco no es intrínseco a la discusión. Podríamos también discutir como si estuviéramos danzando y tratando de bailar con los argumentos del adversario. Si el marco de discusión fuera una danza, no se adornaría solamente un “hecho” (el discutir) con pinceladas de amabilidad. No solo cambiaría el tono emotivo de la conversación, sino que cambiaría la *raison d’être* de una discusión. Estamos en presencia de otro acontecimiento. Entre otras cosas, una danza no posibilita la violencia física, no está en su horizonte de sentido, como sí sucede con algunas discusiones cotidianas, que terminan en ella.

---

1 El lingüista cognitivo George Lakoff nació en 1941 en Bayonne, Nueva Jersey, Estados Unidos. Actualmente es profesor de la Universidad de California en Berkeley desde los años setenta. Sus trabajos pretenden tomar en serio el papel de las metáforas cognitivas en la forma en que pensamos y actuamos en la vida cotidiana. Dentro de sus libros más importantes encontramos: *Metáforas de la vida cotidiana* (2001); *No pienses en un elefante* (2006) y *Puntos de reflexión. Manual del progresista* (2008). En ciencias económicas sus trabajos han sido retomados recientemente por Kate Raworth, economista que se ha vuelto famosa por repensar la economía en forma de Donut (Raworth, 2017).

En el segundo caso, Lakoff también ha usado su teoría para mostrarnos como los encuadramientos que utilizan las campañas políticas son esenciales para lograr llegar a los electores. Por ejemplo, los conservadores en Estados Unidos, ligados al partido republicano, recurren a la concepción del padre estricto en lugar del padre protector. Esto tiene consecuencias porque el encuadramiento del padre estricto guía todo a los actos individuales. Si el individuo es pobre es porque no ha sido suficientemente disciplinado. Se moldean entonces los problemas bajo el esquema de un padre con autoridad que sanciona a sus hijos cuando no son responsables. El éxito y el fracaso son así problemas morales. Los problemas se resuelven individualmente. Es el ejemplo de “los conservadores que creen que los desempleados han optado por no trabajar, así el misterio profundo de la infelicidad de los desempleados es más un problema de los psicólogos más que de los economistas” (Stiglitz, Ocampo, PFrench-Davis, Spiegel, & Nayyar, 2006, p. 90). Se trata de encontrar, según la celebre expresión del sociólogo alemán Ulrich Beck (1944-2015), las “soluciones biográficas a contradicciones sistémicas” (Beck & Beck-Gernsheim, 2003, p. 31).

En economía, poco solemos prestar atención al problema de los encuadres cognitivos. Se piensa que esto no hace parte del núcleo de la disciplina y por lo tanto que son otras disciplinas las que deben reflexionar sobre estos temas. En el fondo, esta actitud refleja una falla fundamental en la formación de los economistas quienes terminan creyendo después de su formación que la reflexión filosófica, los cursos sobre filosofía de la ciencia y la epistemología son una pérdida de tiempo. No obstante, estas reflexiones son fundamentales, pues apuntan sobre todo a mostrar que nuestros criterios de valoración podrían ser otros.

Una de las pocas reflexiones en economía, que recoge la perspectiva de los encuadramientos mentales, ha sido la de la profesora Kate Raworth (1970-) de la Universidad de Oxford, quien en su libro *Doughnut Economics* (2017) señala la importancia de “redibujar” la economía para tratar de incrustarla en sus raíces medioambientales y sociales. De esta incrustación —*embedded*—, surge un gráfico de una rosquilla o dona, que señala el espacio de posibilidad para poder “satisfacer los derechos humanos de cada persona y dentro de los medios de nuestro planeta dador de vida” (Raworth, 2017, p. 136). Este gráfico pretende desafiar la representación del diagrama de flujo circular que se enseña en las primeras clases de introducción a la economía y que fue diseñado originalmente por Paul Samuelson (1915-2009) en su manual de 1948 (Samuelson, 1957). Este gráfico continúa ejerciendo influencia de lo que es relevante en el proceso económico. El diagrama de flujo circular muestra que lo más importante es el flujo de las mercancías y de dinero entre familias y empresas, como si de un trueque se tratara. El esfuerzo de Raworth va dirigido a cambiar el marco o referente que tenemos para pensar la economía. Así, pretende cambiar la manera en que conversamos.

Este artículo busca aportar a la conversación de la importancia de los encuadramientos mentales y de las maneras de conversar y relatar los hechos. Por otro lado, y a diferencia de propuestas como la de Tony Lawson (1997), quien pretende mostrar que el punto central de las divergencias entre el análisis ortodoxo y heterodoxo en economía se debe al tipo de ontología que se asume, intentamos mostrar que un elemento central de esta divergencia se encuentra, precisamente, en los encuadramientos mentales en los que se discute.



Se han escogido algunos casos que muestran cómo los “hechos” son descritos con relación a un encuadramiento mental, lo que muestra también las diferencias en los puntos de partida al analizar la realidad. Seguimos entonces la estrategia de oponer a la lectura habitual y dominante de los hechos otro encuadre, sin dejar de lado que podrían existir otras posibilidades de encuadramiento. Por supuesto, al querer mostrar la pertinencia de los encuadramientos cognitivos en diferentes tópicos económicos, no se pretende abordar exhaustivamente los mismos. De esta forma, el artículo no va a profundizar en las temáticas elegidas, sino que intenta mostrar la pertinencia de los encuadramientos cognitivos en el debate epistemológico en ciencias económicas, y que puede verse ejemplificado en varios dominios. El objetivo está en entender que pensamos dentro de marcos cognitivos que nos condicionan, y condicionan las discusiones que damos, y que generalmente terminan invisibilizando otras maneras de mirar, de plantear preguntas o de iniciar conversaciones.

El documento está organizado de la siguiente forma. En la primera sección, se analiza el encuadramiento cognitivo en el que se dan las discusiones sobre el funcionamiento de los mercados y se señala cómo pueden leerse los fenómenos desde el desequilibrio. En la segunda parte, se aborda el problema de los encuadramientos cognitivos en la noción de racionalidad. En la tercera se analiza el giro y encuadramiento que ha dado la ciencia económica hacia la información en detrimento del conocimiento. Posteriormente, en la cuarta sección se retoman las discusiones contemporáneas sobre el neoliberalismo y su definición como racionalidad, y a ella se opone otro encuadramiento mental —o común—. Por último, en la quinta sección se problematiza el binomio formal/informal para leer la realidad laboral y se muestra una lectura desde la economía popular que se aleja de esta visión dual. El capítulo cierra con una reflexión sobre la importancia de los marcos cognitivos en los diferentes temas tratado y su importancia a la hora de narrar la realidad.

## **Mercados en equilibrio y fallos de mercados versus mercados endógenamente inestables**

Como se sabe, en los años cincuenta del siglo pasado, Kenneth Arrow (1921-2017) y Gérard Debreu (1921-2004) ofrecieron una prueba matemática a la inquietud de Adam Smith sobre si una economía con agentes descentralizados, que siguen sus propios intereses, tiene algún mecanismo de coordinación, de modo que los intereses y las acciones de estos no genere un caos. Ellos demostraron que, bajo ciertos supuestos —modelo A-D—, existe al menos un vector de precios de equilibrio que vacía los mercados (Arrow & Debreu, 1954). Aunque demostraron la existencia del equilibrio, posteriormente vinieron las dificultades para mostrar la unicidad y estabilidad del mismo. La prueba de la existencia del equilibrio tuvo una mayor trascendencia, que los teoremas que mostraban las condiciones extremas bajo las cuales la unicidad y estabilidad del equilibrio se conseguían —teoremas de Sonnenschein, Mantel y Debreu (SMD)— (Mantel, 1974; Sonnenschein, 1972). Sin duda, la prueba de la existencia del equilibrio ha ayudado a confirmar la confianza de la mayor parte de economistas en la justificación del mercado como óptimo asignador de recursos, y en la que subyace una representación de una economía de mercado como una economía de trueque.

Aunque el modelo A-D tenía que asumir supuestos irreales —no hay externalidades, hay competencia perfecta, existen mercados para todo, no hay bienes públicos, etcétera—, se justificó en un primer momento bajo el paraguas del instrumentalismo neoclásico, al que Milton Friedman dio su mayor justificación al comparar la física con la economía y sugerir que la metodología de la economía positiva estaba orientada a la predicción, y el comportamiento como-si (As-If)<sup>2</sup>, y no a la descripción de los hechos reales (Friedman, 1966). Así, desde esta interpretación instrumentalista, el modelo Arrow-Debreu no era una representación de una economía capitalista sino una economía imaginaria cuya utilidad era generar predicciones. Sin embargo, esta justificación de la teoría no ha dejado de generar problemas, pues al cambiar un supuesto se puede llegar a una conclusión diferente y justificar ciertas políticas. En resumen, el modelo es sensible a los supuestos que pueden ser utilizados para justificar agendas políticas. En nuestros días, algunos como Rodrick (2016) sostienen un instrumentalismo perfeccionado que trata de responder a esta crítica. Se argumenta que se pueden sostener supuestos irreales desde que no afecten las conclusiones del modelo. En otros términos, los supuestos críticos, aquellos que son claves para el modelo y que al alterarlos también cambian los resultados del modelo, no pueden ser irreales.

Sin embargo, algunos neoclásicos no estuvieron de acuerdo con la justificación de Friedman, entre ellos Samuelson y Arrow. Este último ha argumentado a favor de juzgar la pertinencia del modelo por su distancia a la realidad. Si la realidad no se comporta como el modelo hay entonces una brecha entre las dos; una falla de la realidad y no de la norma que se juzga. De esta forma, hoy se da mayor preponderancia a las externalidades, la asimetría de información, la existencia de bienes públicos, la no existencia de mercados completos y los monopolios, los cuales permiten juzgar la realidad desde una norma. El vocablo de las fallas de mercado está hoy enraizado en el sentido común de economistas y políticos, y ha abierto una caja de herramientas que guía el quehacer de los economistas, en la que estos como ingenieros deben diagnosticar una falla y corregirla.

Sin embargo, es necesario hacer una operación de desnaturalización. Cuando hoy hablamos de fallos de mercado, lejos de interpretarse como una descripción que es posible por un marco cognitivo; es decir, que el fallo refiere a un orden, en este caso el mercado perfecto, se ve como una descripción del modo de ser intrínseco de la realidad. Esto ha llevado al punto en que algunos economistas que incluso eran críticos con la aproximación instrumental neoclásica hoy utilicen conceptos como el de fallos de mercado. Así, bajo estas coordenadas la idea de equilibrio sigue permeando nuestra manera de conocer en economía, y como dice Lakoff, si sigues discutiendo en el marco del contradictor pronto vas a perder el control de la discusión (Lakoff, 2009).

Aunque alguien podría reclamar que las investigaciones sobre el modelo A-D han declinado y que la economía ahora tiene otras agendas y técnicas de investigación, puede verse que la idea de equilibrio sigue permeando aspectos fundamentales del pensamiento macroeconómico y

---

2 Friedman ofrece el ejemplo de los jugadores de billar que logran hacer una jugada a tres bandas sin conocer las ecuaciones matemáticas que permiten hacer la jugada. De esta forma, Friedman señala que los jugadores de billar actúan como si (As-If) supieran las fórmulas matemáticas que permiten el movimiento, pero sin saberlo.

sus recomendaciones de política. Un ejemplo puede encontrarse en la política monetaria, que, a través de la regla de Taylor, opera al reducir las brechas del producto y la inflación, y con conceptos como la tasa natural de interés, activa una visión de una economía en equilibrio. Se trata de una herramienta que permite a los bancos centrales elegir el valor de la tasa de interés nominal que llevaría a la economía a ese estado imaginario del equilibrio. Se traza así un horizonte de sentido a la realidad, o en el lenguaje de Lakoff, un marco cognitivo, que en lugar de simplemente de describir los hechos como son, los interpreta desde un horizonte de pensamiento.

## Desequilibrio

En su obra titulada *John Maynard Keynes* (1975), el economista norteamericano Hyman Minsky (1919-1996) observó que uno de los elementos centrales de la teoría de Keynes, y olvidada por las reconstrucciones neoclásicas, es que nuestra vida no se lleva a cabo en situaciones de equilibrio, sino en las transiciones hacia estas, sin alcanzar jamás estos puntos de equilibrio (Minsky, 1990). Por ejemplo, cuando entramos a una tienda de ropa que está en rebajas —sales— y preguntamos el costo de una prenda que nos gusta, pero nos dicen que el producto no tiene descuento pues es de una nueva colección, lo que ha sucedido es que antes de haber vendido toda la colección anterior, haber vaciado el mercado (equilibrio), ya hay un nuevo periodo de producción.

Según esta interpretación, el núcleo central de la obra de Keynes no es que el problema sean los fallos de mercado, como cierta interpretación *New Keynesian* trata de posicionar, por medio de recursos teóricos que dan cuenta de las rigideces reales o nominales en los mercados de trabajo, bienes o crédito como los costos de ajuste de los precios —costos de menú—, la competencia imperfecta, los salarios pegajosos o las fallas de coordinación (Mankiw & Romer, 1991). El problema desde este marco cognitivo es el mismo punto de partida, es decir el libre mercado, que en sí mismo no puede llevar a una economía al empleo de todos sus recursos.

Sobre este camino, Minsky realizó sus propias investigaciones sobre la dinámica financiera de las economías capitalistas, que en la perspectiva tradicional se entiende como un carburador, aquel que organiza la mezcla de aire y combustible —ahorro e inversión— y permite liberar “energía” para lograr el crecimiento económico, lo que lo supone neutral al proceso de mercado. Minsky, bajo la tutela de su maestro Joseph Schumpeter (1883-1950), entendió tempranamente que el proceso de otorgar créditos no es principalmente un proceso de transferencia del poder de compra de alguien que tiene excedentes a otro que no tiene<sup>3</sup>, sino que es fundamentalmente un proceso de creación de un poder de compra adicional, que puede distorsionar la economía, y aún más, cuando se pasa de un esquema en el que las utilidades alcanzan para pagar el valor principal de la deuda y sus intereses a un esquema Ponzi en el que se piden nuevos

---

3 Si una persona consigna en su banco un monto de dinero y el banco presta ese dinero a otra persona, solo existiría una transferencia de un poder de compra ya existente en la economía de una persona a otra, con lo cual no existirían distorsiones en el mercado.

créditos para pagar los intereses de la deuda (Minsky, 1990). No solo entonces los diferentes comportamientos y preferencias hacen que el mercado sea inestable —vía la dificultad de lograr una curva de demanda del mercado con pendiente negativa y por lo tanto obteniendo múltiples equilibrios— sino que la existencia del dinero, entendido como deuda, también distorsiona el mercado. De esta forma, el mercado que es eficiente de Pareto, como muestran los teoremas del bienestar de los manuales de texto de introducción a la economía, es el de una economía de trueque y simplificada, pero no el de una economía monetaria de producción. Las crisis financieras recurrentes son solo una muestra de su inestabilidad.

Tenemos entonces otro marco cognitivo que relaciona lo real respecto a una norma de desequilibrio. Este marco posibilita otros modos de ser y otras formas de conversar. Un ejemplo es la respuesta a la pregunta, ¿para qué sirve el Estado en una economía capitalista?, mientras en el marco cognitivo de equilibrio, la versión extrema —*New Classical*— sostiene que el mercado es esencialmente estable, que solo puede ser perturbado por fuerzas externas —choques de productividad, cambio tecnológico, sindicatos, etcétera— y en la que los individuos con sus capacidades responden óptimamente para volver a una senda de equilibrio, la versión “menos radical” —*New Keynesians*—, sostiene también que el mercado es esencialmente estable, pero que debido a ciertas rigideces los mercados no pueden vaciarse en el corto plazo. Esto abre entonces la puerta a que el Estado pueda corregir ciertas fallas de mercado, aunque —desde que se pueda— se prefiere que puedan ser corregidas vía solución de mercado.

En resumen, el Estado, o ve anulada su capacidad de acción por fuerzas superiores a él, o solo debe corregir las fallas de mercado, limitándose a aceptar la asignación de recursos realizada por este y en la que su acción debe no distorsionar su asignación primaria. En otras palabras, el Estado en lugar de establecer las reglas de juego y dirigir el mercado, debe supeditarse a él.

No obstante, como anota la economista italiana Mariana Mazzucato (1968-), la creación de Internet, el GPS, las pantallas de cristal líquido (LCD), entre otros, no hubieran sido creados si el Estado solo se hubiera dedicado a respetar las asignaciones de mercado. No se hubiera enviado un ser humano a la luna si se hubiera pensado que el rol del Estado era solo corregir las fallas de mercado (Mazzucato, 2018). Se tuvo ante todo un propósito, una intencionalidad. Esto por supuesto abre otro entendimiento del para qué del Estado. Hoy, por ejemplo, ante grandes desafíos como el cambio estructural a energías limpias, el Estado podría ir más allá de solo cobrar impuestos sobre el carbono, y ejercer más activamente un rol en esta transformación, teniendo o comprando activos estratégicos que potencien la generación de energías limpias e incentivando o configurando los mercados para su transición.

En síntesis, bajo el marco cognitivo del desequilibrio, tenemos que al Estado se le abren otros mundos de lo posible, de lo que se puede y debe hacer. En primer lugar, un gobierno grande estabiliza una economía que es de por sí inestable (Minsky, 1982). No solo se trata de los llamados estabilizadores automáticos, lo cual supone una visión defensiva del Estado, sino que se justifica que el Estado pueda intervenir reasignando la asignación de los mercados, pues estos no suelen ser eficientes. Los equilibrios de una economía monetaria, a diferencia de una de

trueque, no son óptimos de Pareto (Starr, 2013). Así, desde esta otra perspectiva, se justifica plenamente los subsidios a la oferta y, en general, las intervenciones que tienden a des-mercantilizar y establecer otros horizontes más allá de la competencia, pues el mercado en sí mismo es inestable y distorsionado, así como las grandes intervenciones lo estabilizan, entre otras cosas al aumentar el ingreso disponible de las personas. Por último, se justifican las intervenciones de gran envergadura, en las que hay grandes propósitos y en las que el sector privado solo suele ver costos (Mazzucato, 2014).

## Sesgos cognitivos o racionalidad para mortales

Del mismo modo que en la sección anterior establecimos que solo es posible hablar de fallos de mercado con referencia a una norma —no pueden existir fallos sin un orden o norma definida previamente; todo fallo es fallo de algo—, aquí mostramos que la llamada irracionalidad y los sesgos cognitivos son descritos tomando distancia respecto a una noción de racionalidad. En otros términos, la economía comportamental, aunque reclama mayor empirismo frente a la hiper-racionalidad asumida tradicionalmente en los modelos económicos, juzga lo real por la distancia que existe entre el comportamiento ideal y lo que encuentra como real. Pero ¿cuál es esa norma ideal?

El estudio de las características que involucran la toma de decisiones de los agentes en su cotidianidad se mostró para los iniciadores del proyecto neoclásico, en su versión walrasiana, como un terreno gelatinoso que involucraba los deseos, las creencias, los temores etcétera. La respuesta entonces fue postular la idea de que los individuos orientan la toma de decisiones de forma “racional” y universal, generando así respuestas homogéneas a las diferentes situaciones.

La teoría neoclásica de la racionalidad visualiza el problema económico à la Robbins; es decir, como un problema de relación entre unos fines psicológicos y unos recursos que son escasos. Se trata de realizar elecciones que deben maximizar la utilidad individual.

Esta teoría fue un paso más allá cuando dio cuenta de la toma de decisiones cuando no se conocen *a priori* los resultados. Este es el caso, por ejemplo, de las loterías. Se construyó así lo que se conoce como la teoría de la utilidad esperada, cuya axiomatización fue realizada por Von Neuman y Morgenstern. Esta teoría es una construcción “en torno a un conjunto específico de preceptos lógicos (integridad, transitividad, independencia y continuidad) formulados para producir ordenamientos de preferencias bien definidas” (Davis, 2011, p. 12). Así, la hiper-racionalidad necesita primero que las preferencias sean coherentes, consistentes y bien definidas y que, dado un conjunto de opciones de elección, el individuo maximice su función de utilidad. De esta forma, los individuos están bien capacitados para obtener los mejores resultados posibles, al guiarse por sus propios intereses. A su vez, dado que el mercado proporciona la información y los incentivos pertinentes, al maximizar la utilidad individual también se maximiza el bienestar social, entendido como la suma de las utilidades individuales (Sen, 1977).

Esta forma de plantear el problema de la racionalidad rechaza cualquier relacionamiento con la psicología y la filosofía, disciplinas que se ven con desconfianza. Se trata así de explicitar los procesos que subyacen a los fenómenos mentales por medio de la lógica y los formalismos matemáticos. Se sostiene así que “la lógica es la disciplina adecuada para comprender el cerebro y la actividad mental y que el cerebro es un dispositivo que encarna principios lógicos en sus elementos o neuronas” (Varela, 2005, p. 63).

Partiendo de este impulso, se terminó por entender la cognición como computación, como procesamiento de información y símbolos que representan algo del mundo. A esta comprensión se le ha llamado cognitivismo. A diferencia de esta visión, la llamada economía comportamental ha introducido entonces herramientas de las ciencias cognitivas, como la psicología cognitiva y la neurociencia, para tratar de construir modelos empíricos del comportamiento. Esto en claro rechazo a una visión lógica del comportamiento. Sin embargo, pretende dar cuenta de las realidades observables de los procesos de toma de decisión como divergiendo de la norma de hiper-racionalidad, a la vez que sostiene que el proceso cognitivo es el de procesamiento de información. Esta racionalidad actúa como marco cognitivo para formular los sesgos, de la misma manera que la idea de equilibrio actúa respecto a las fallas de mercado.

Respecto a la justificación de los sesgos, el psicólogo Daniel Kahneman (1934-) distingue dos tipos de procesos en la acción: el automático y el reflexivo. Relaciona el primero con la rapidez, la emocionalidad, la asociatividad, el procesamiento paralelo y el aprendizaje lento en la toma de las decisiones (Kahneman, 2003). Según Kahneman, este tipo de pensamiento nos lleva generalmente a tomar malas decisiones. Para tomar buenas decisiones, deberíamos acercarnos al pensamiento reflexivo, lento, serial, neutral y que requiere esfuerzo. Se trata del tipo de proceso de acción y pensamiento que se cultiva en las universidades. Los sesgos se producen entonces porque actuamos más con el primer procesamiento que con el segundo. Los sesgos tienen así su origen en la intuición, los instintos, las emociones, la moral, las normas sociales y la cultura (Kahneman, Slovic & Tversky, 1982; Pfister & Böhm, 2008; Wang, Simons & Brédart, 2001).

Entre los sesgos más famosos y utilizados en varios subcampos, como las finanzas, están los sesgos de correspondencia —infravalorar los roles, situaciones y circunstancias en la explicación de comportamientos—, de confirmación —tendencia a creer aquella información que confirma las propias creencias— y retrospectivo —tendencia a creer, una vez conocemos los resultados de un proceso, que sabíamos desde antes—. Esto ha abierto un amplio campo de investigación en el que se siguen añadiendo sesgos y herramientas para corregirlos. Como dice David Primrose: “al articular la racionalidad limitada como una ‘desviación’ irracional del *Homo Economicus*, la economía comportamental posiciona al *Homo Economicus* como el sujeto ideal para los mercados en funcionamiento y potencialmente realizable a través de medidas correctivas” (Primrose, 2017, p. 2). Así, cobran importancia los denominados *Nudges* (Thaler & Sunstein, 2008), que por medio de formas “no coercitivas” tratan de moldear comportamientos de la gente de acuerdo con la norma de racionalidad estándar. En otras palabras, se trata de moldear comportamientos para que la gente se comporte de manera neoclásica, lo que revela ante todo el carácter constructivista de esta visión; es decir, querer que la realidad se comporte de determinada manera.

## Otro tipo de cognición y racionalidad

A diferencia del punto de partida que entiende los fenómenos mentales como procesos lógicos formales o procesamiento de información, se tienen por lo menos otros dos puntos de partida diferentes. El primero es el conexionismo, que no ve en el cerebro físico ningún procesador de información ni algo constituido por reglas lógicas, sino “interconexiones masivas de forma distribuida que cambian como resultado de la experiencia” (Varela, 2005, p. 95). Esto lleva al estudio de las propiedades emergentes y el estudio de los procesos autoorganizativos como elementos clave del cerebro que no remite principalmente a la lógica. Aquí resaltan filósofos de la mente como Daniel Dennett y Douglas Hofstadter.

El segundo paradigma alternativo es el enactivo, que como punto de partida constituye una crítica a un supuesto clave de los anteriores paradigmas —cognitivismo y conexionismo—. Esto es la idea de que el conocimiento es representación de un mundo que existe independientemente del sujeto. Desde la perspectiva enactiva, “las aptitudes cognitivas están inextricablemente ligadas a una historia vivida. Tal como una senda que no existe, pero hace camino al andar” (Varela, 2005, p. 97). Hay una clara circularidad entre actuar e interpretar, entre hechos e interpretaciones.

Dados estos diferentes puntos de partida, podemos plantear que hay otras normas diferentes desde las cuales se pueden conceptualizar los fenómenos mentales. Sin embargo, más que ahondar en las diferencias entre estos dos paradigmas —enactivismo y conexionismo—, adoptaremos una perspectiva holística de elementos que podrían compartirse en contravía del paradigma de los sesgos cognitivos y su noción de racionalidad<sup>4</sup>.

El punto central que sirve de puente a estas visiones sobre el proceso cognitivo, es que aquello que se ve como sesgo, como una desviación o algo negativo, no tiene que serlo. Como argumenta (Gigerenzer, 2008), los procesos intuitivos e instintivos nos ayudan a tomar decisiones inteligentes. Dicho de otra manera, no es cierto que solo el análisis pausado y reflexivo nos lleve a tomar buenas decisiones. Las emociones, las razones del corazón, la cultura, los entornos, etcétera, no son perturbadores de la racionalidad, sino que hacen parte fundamental de la vida humana y son necesarios para elegir y lo pueden hacer muy bien. A su vez, también acordarían en sostener que algunas veces menos, es más. Esto frente al ideal de racionalidad de que siempre es preferible más a menos. Es claro que la simplicidad ayuda a tomar buenas decisiones. En resumen, es posible dirigir las realidades observables a otro marco cognitivo, a otra norma y por consiguiente a otra forma de narrar la toma de decisiones en la vida económica.

---

4 Incluso desde el mismo cognitivismo se podría argumentar en contra de la racionalidad neoclásica, como lo hizo el economista Herbert Simon (1916-2001) y actualmente el psicólogo alemán Gerd Gigerenzer (1947-). Aunque estos autores estarían de acuerdo en afirmar que las actividades mentales son fundamentalmente procesamiento de información, critican la forma en la que opera la mente para tomar buenas decisiones, pues para ellos no se trata de analizar una gran cantidad de información sino en desechar la que no se necesita (Gigerenzer, 2008). Ver, Simon (2016).

## Información vs conocimiento

En el apartado anterior se señaló que la cognición se consolidó, desde las conferencias Macy y el surgimiento de la cibernética, como un fenómeno de procesamiento de información (Varela, 2005)<sup>5</sup>. La noción de información, cuya raíz latina remite al verbo *informare*, sugiere la expresión de dar forma a algo, de moldear; el significado con el que nació la palabra información remite “al acto de infusión con forma” (Mirowski & Nik-Khah, 2017, p. 15). Esta noción toma relevancia en el contexto de las ciencias de la comunicación, al tratar de entender como los canales pueden transmitir un mensaje entre un punto emisor y un punto receptor. Sin embargo, lograría tener una resonancia cultural inimaginable. Como dice Mirowski y Nik-Khah, con la noción actual de información “un verbo se reificó como un sustantivo, primero como un número y después como una cosa, y finalmente en un principio cósmico de organización alrededor del cual nuestra época gira supuestamente” (Mirowski & Nik-Khah, 2017, p. 45). La noción de información pasó entonces de tener lugar al explicar la mente, a brindarnos una manera de entender el mercado y el rol de la sociedad y las personas.

Así como los economistas neoclásicos adoptaron el cálculo infinitesimal en la economía, al ser influenciados por lo que se estaba desarrollando en la física y química de su tiempo, Friedrich Hayek (1999-1992), quien estaba al tanto de lo que sucedía en otras disciplinas, fue el primero que trajo el paradigma informacional a la economía para reconfigurar el debate sobre la superioridad de una economía de mercado sobre una planificada. Esto es la controversia sobre la posibilidad del cálculo racional en una economía socialista, en la que el argumento de Mises, según el cual este cálculo era imposible en el socialismo y por tanto su inferioridad, había sido derrotado por economistas como Oskar Lange. Así, Hayek logró cambiar el marco cognitivo sobre el cuál se pensaba el mercado. Ya no era un dispositivo mecánico bajo el cual se interpretaban las leyes de oferta y demanda, sino ante todo se estaba en presencia de un gran procesador de información fruto de un orden espontáneo —ni natural, ni diseñado—. Esto cambiaba la conversación, o los términos de la misma, para justificar la superioridad del mercado. Curiosamente, los economistas de la *Cowles Foundation*, entre los que se encontraba Hurwicz y Arrow, y que a finales de los años de 1940 se denominaban socialistas de mercado (Mirowski & Nik-Khah, 2017), intentaron rebatir la proposición de Hayek, en su propio terreno. No obstante, un proyecto que esperaba establecer un mecanismo alternativo de asignación de no-mercado, pero “parecido a un mercado”, empezó a aceptar la distinción entre mecanismos centralizados y descentralizados. El diseño de mecanismos de Hurwicz fue inicialmente pensado como un proceso de ajuste diferente al tradicional del mercado, pero que pudiera mejorar el rendimiento del mercado sin imponer muchos requerimientos comunicacionales. Pero una vez en el terreno de la información, se hizo evidente el rechazo a los mecanismos centralizados. Por esas ironías de la historia, la *Cowles foundation* terminaría fortaleciendo aún más el paradigma informacional y la posición de Hayek.

---

5 Por supuesto también había algunas voces disidentes como Gregory Bateson (Varela, 2005). Ver, Bateson (2001).



En la trayectoria que ha seguido la economía informacional, se sigue teorizando la información de tres maneras: como una mercancía, como un índice inductivo y como computación simbólica (Mirowski & Nik-Khah, 2017). Estas concepciones cambian la manera en que se genera la información, el tiempo en el que se genera y la importancia del proceso cognitivo entre otros<sup>6</sup>. La concepción de información va a definir qué son y qué hacen los mercados. Esto es de tremenda importancia, pues el paradigma informacional va a debilitar la idea del mercado como entidad universal que puede ser criticada en términos generales. Lo que hay son diferentes mercados, que hacen diferentes cosas. Uno de los aportes interesantes del libro de Mirowski y Nik-Khah (2017) es que estos autores relacionan las concepciones de la información, con los diferentes roles que asume el sujeto cognoscente, en particular con la evolución de las ideas de Hayek sobre el sujeto que conoce.

En un primer momento, la concepción de Hayek ve el conocimiento como disperso en la sociedad, y lo que hace el mercado es procesar esta información dispersa. Sin embargo, en esta etapa el conocimiento es fundamental. Esta concepción del conocimiento como disperso pero importante, se corresponde con la noción de información como una mercancía. En una segunda etapa, Hayek ve el conocimiento como “tácito e inaccesible a la auto examinación” (Mirowski & Nik-Khah, 2017, pág. 67), este se corresponde con la idea de la información como índice inductivo<sup>7</sup>. El proceso cognitivo tiene lugar entonces como inferencia estadística, pero el sujeto no puede lograr una plena autocomprensión ni auto explicación del conocimiento. La última concepción de Hayek es que la cognición es irrelevante y se corresponde con la noción de información como computación, y que según Mirowski y Nik-Khah (2017), se expresa en campos como la teoría de juegos y la economía experimental. Estos autores muestran como los experimentos de Vernon Smith, el creador de la economía experimental, se originaron en refutar los experimentos de Chamberlin que mostraban que la libre competencia no generaba resultados eficientes. Smith entonces se propuso demostrar como en presencia de una doble subasta, dados unos precios y cantidades, y en ausencia de cualquier conocimiento, la oferta y la demanda lograban rápidamente converger a un equilibrio. Smith, llamó “Hipótesis de Hayek” a la idea de que los individuos en el mercado necesitan poca o nula información para llegar a decisiones correctas, pues el sistema de precios es un gran procesador de información (Mirowski & Nik-Khah, 2017).

El punto clave es que el paradigma informacional ha redefinido los mercados, su razón de ser y lo que hacen, y con esto desplazan el lugar que el mismo ser humano ocupa en la sociedad. Si antes se discutía sobre si los mercados eran el mecanismo que nos llevaba de manera más eficiente a las asignaciones deseadas, era claro que se discutía sobre la base de que los individuos decidían

---

6 Por ejemplo, en el caso del capital humano –información como mercancía–, el aprendizaje tiene que ver con comprar una mercancía –educación y salud–. Como el sujeto compra la información, esta tuvo que ser generada en el pasado. Esta etapa de la información como mercancía, puede verse en el famoso artículo Hayek (1945). La comprensión de la educación y la salud como capacidades que mejoran la productividad (capital humano) fue realizada por el premio nobel Gary Becker. Ver Becker (1987).

7 En esta etapa del paradigma informacional, se empiezan a expandir los juegos bayesianos, la importancia del “conocimiento común” y su importancia para los equilibrios de Bayes-Nash. Ver Mirowski y Nik-Khah (2017).

lo que querían. El marco cognitivo informacional desplaza esta cuestión, pues representa la vida social mostrando que los individuos no saben lo que quieren, pero eso no importa, porque los mercados sí lo saben. Es la típica pesadilla de un monstruo creado que adquiere vida por sí mismo, y que se sale de control al tomar vida por sí mismo<sup>8</sup>. El problema es que se terminan por socavar otras formas de ser, de darse gobierno así mismo, a otros modos de actuar y de ser humano que quedan marginalizados por la “verdad” que produce el mercado. Incluso se mina la democracia liberal y la autonomía kantiana del individuo, como ha señalado recientemente Brown (2016).

Rob Horning (2012), al notar el impacto de esta revolución informacional en la literatura de espías y detectives, observa que se deja de retratar a estos como superhéroes con capacidades histriónicas à la Sherlock Holmes, para pasar a ser retratados como agentes “inteligentes contra su voluntad”. Agentes en los que circula información, pero no son capaces de comprender la totalidad del misterio. Horning (2012) termina haciendo una reflexión sobre lo que se juega en este marco informacional:

La búsqueda de información en lugar de conocimiento hace que funcionemos menos como pensadores que como procesadores, computadoras personales –ineficientes y de baja potencia. No somos los sujetos que saben cosas o que producen conocimiento intencionalmente; En cambio, somos medios de circulación: objetos a través de los cuales la información pasa con más o menos ruido en la señal. No solo nos convertimos en parte de una red, sino también de un circuito. Somos peones en un juego más grande, “una mosca atrapada en las ruedas dentadas”, como lo expresa Vandassy, el narrador de *Epitaph for a Spy*. (p. 1)

## Neoliberalismo y lo común

En nuestros días, pocos académicos gustan de utilizar la palabra neoliberalismo y pocas personas se definen como neoliberales. Parece que es un vocablo desgastado y que no es muy preciso. Sin embargo, las discusiones contemporáneas sobre el neoliberalismo son bastante pertinentes<sup>9</sup>. En el curso *El nacimiento de la biopolítica*, que el filósofo francés Michel Foucault (1926-1984) dictó en el *College de France*, observó diferencias fundamentales entre la argumentación de los autores liberales clásicos por un lado y el ordo-liberalismo alemán y la escuela de Chicago por el otro. Leyendo a Becker y a Hayek, Foucault nota que en estos autores hay un arte de gobernar; una reprogramación del gobierno liberal (Foucault, 2004) que tiende a la necesidad de resolver los conflictos que se presentan en la sociedad. Desde esta perspectiva, Foucault ve que el neoliberalismo es una racionalidad que tiende a estructurar y organizar las formas de vida a partir de la norma de competencia (Laval & Dardot, 2013). Se trata de toda una reconstrucción del alma (Foucault,

8 Películas como *Her* de Spike Jonze o *2001: Odisea en el espacio* de Stanley Kubrick están relacionadas con este problema de máquinas que se salen del control humano y adquieren autonomía. De esta forma, algo que fue creado por los seres humanos, se convierte en una amenaza, pues la máquina creada ahora se vuelve contra los humanos. Es interesante notar cómo los artistas han notado este problema antes que los mismos científicos.

9 Se puede citar por ejemplo el fructífero debate que ocurrió hace unos pocos años en INET con autores como Philip Mirowski, Kari Polanyi Levitt, Matías Vernengo etcétera.

2004). Por consiguiente, el neoliberalismo es más que una ideología, o unas políticas económicas, pues está presente sin que medien relaciones monetarias. Así, el neoliberalismo es productor de relaciones sociales y de subjetividades. Foucault mostró cómo la teoría se filtra para moldear la razón y la práctica política. No se trata solo de *laissez faire, laissez passe*. La discusión de las políticas neoliberales no es la del Estado *versus* el mercado, sino la de qué tipo de intervención realiza el Estado y para qué. Este marco cognitivo para entender el neoliberalismo es bastante pertinente<sup>10</sup> porque puede entender la diversidad de las dimensiones y prácticas neoliberales que no son homogéneas ni en espacio ni en tiempo. Es claro, por ejemplo, que las políticas que propician mayor competencia en los mercados se instauraron en algunos países latinoamericanos de la mano de dictaduras, pero en otros países de forma suave, de la mano de gobernantes elegidos por el pueblo. El neoliberalismo ha utilizado la dictadura, la democracia o el endeudamiento para gobernar.

Desde este marco cognitivo, el neoliberalismo en Foucault tiene varios elementos importantes (Brown, 2016). En primer lugar, la competencia no es algo natural, sino que hay que producirla desde afuera y el Estado tiene gran responsabilidad en producirla. En segundo lugar, se pretende la economización del Estado y las políticas sociales. Así, el Estado y la política social no deben desmercantilizar, ni reasignar la asignación del Estado (ver la primera sección), sino que deben promover la competencia. En tercer lugar, como eje articulador la competencia reemplaza al intercambio y con esto, la desigualdad reemplaza a la igualdad, el capital humano a la mano de obra y el emprendimiento a la producción. En cuarto lugar, ya no es el individuo el eje de la verdad. El mercado produce verdad pues sabe lo que los individuos deben hacer. Como vimos, este es uno de los ejes fundamentales de la economía informacional. En quinto lugar, se responsabiliza al Estado. El Estado debe apoyar la economía, pero no debe intervenir ni en el nivel de intercambio, de la distribución, ni en los daños colaterales. Por último, el consenso político reemplaza la individuación y los conflictos políticos. “Todos esos socios de la economía, en la medida misma en que aceptan el juego económico de la libertad, producen un consenso que es de carácter político” (Foucault, 2004, p. 106).

En resumen, el neoliberalismo articula “la competencia como norma de conducta y la empresa como modelo de subjetivación” (Laval & Dardot, 2013, pág. 95). Se trata entonces de dirigir o guiar las conductas de las personas en diferentes ámbitos de la vida. En la vida cotidiana una persona puede por ejemplo competir con su pareja, sin ni siquiera ser consciente que lo hace, pues puede presentársele como la lógica de la vida misma... El neoliberalismo tiende así a producir un auto-gobierno, una relación del yo consigo mismo bajo este tipo de relacionamiento competitivo, lo que Foucault llama el gobierno de sí y hacer de este el punto de aplicación del gobierno de los otros (Foucault, 2004). Así, la revolución informacional presentada en la sección anterior es profundamente neoliberal, pues socaba la autonomía del individuo y del pueblo a favor de un mecanismo que profundiza la competencia.

---

10 Por supuesto, como señala Wendy Brown (2016), el planteamiento Foucaultiano también es problemático, por ejemplo, por su concepción de lo político, su análisis del origen del *homo economicus*, en no ver el capital como una relación de dominio y en invisibilizar los efectos del neoliberalismo sobre la democracia y su imaginario (Brown, 2016).

Frente a esta racionalidad neoliberal, se trata de articular una racionalidad que pueda producir otras relaciones sociales, otras subjetividades; otro “gobierno de sí y de los otros”. El principio de lo común es un “principio de co-obligación (participación e implicación) para todos aquellos que están comprometidos en una actividad” (Laval & Dardot, 2015). Lo común es una alternativa política y una racionalidad que pretende articular las contra conductas hacia la racionalidad neoliberal, en una nueva forma de racionalidad. Es decir, forjar y darle espacio a otro “arte de gobernar”. Este principio ha nacido de las reivindicaciones de los movimientos sociales (por la democracia real, los movimientos en las plazas, por la educación, por el agua) que han visto recientemente una oleada de privatizaciones y “cerramientos” de bienes que son vitales para vivir una vida vivible. Es así una forma política de resistencia que han encarnado estos movimientos, pero también algo que busca la superación del capitalismo. Lo común es entonces un principio que articula la participación y la implicación en una actividad. Involucra sujetos activos en el establecimiento de las reglas que van a determinar una actividad como en su puesta en marcha; co-participación y co-implicación (Laval & Dardot, 2015).

Esta conceptualización diferencia entre el principio político de lo común, que se aplica, y los comunes, que se instituyen (Laval & Dardot, 2015). Este es un marco cognitivo mucho más interesante para pensar los bienes comunes, pues en el marco neoclásico, estos bienes son definidos con referencia a unas propiedades que intrínsecamente tienen los objetos, esto es, que los bienes sean no excluyentes pero rivales (Stiglitz, 2016). Desde el marco cognitivo neoclásico es limitado el alcance de lo común, pues limita los comunes a un principio exterior y no como resultado de un proceso instituyente. Desde esta perspectiva, las empresas pueden ser comunes, como de hecho sucedió en las fábricas recuperadas en Argentina desde 2001, en la que los trabajadores estaban participando e implicándose en la gestión y producción de la empresa (Laval & Dardot, 2015). Todos los trabajadores participan en las decisiones sobre lo que hay que hacer y se implican en la puesta en obra. Esto por supuesto no podría suceder bajo el marco neoclásico, en la que las empresas se diferencian del mercado porque tienen una lógica jerárquica (Coase, 1988). Por contraste, desde el marco cognitivo de lo común, el mercado aparece como jerárquico, mientras que los comunes es el espacio de la democracia participativa.

El marco cognitivo entonces es esencial hoy para pensar nuestra vida social e individual. Allí donde el neoliberalismo ve la competencia como lazo social fundamental, lo común, produce otra relacionalidad con las cosas y con los seres vivos.

## **Informalidad o economía popular**

Tradicionalmente, la informalidad laboral se ha entendido como las actividades productivas que se realizan parcial o totalmente por fuera de la normativa que imponen los estados. El marco neoclásico en el que se suele interpretar este fenómeno, suele ver que la informalidad se produce como una respuesta óptima de los individuos ante cambios en los incentivos (Mejía & Posada, 2007). En otros términos, son los cambios en la regulación lo que lleva a los individuos a la decisión de entrar o salir del mundo formal. Estos economistas suelen pensar que su

análisis corresponde a la inteligibilidad misma del mundo social. Sin embargo, a esta forma de pensar le subyace una interpretación de que el mundo social está regido por un horizonte de individuos solitarios que actúan racionalmente<sup>11</sup>. Algunos análisis heterodoxos desafían este marco conceptual del individualismo metodológico para mostrar que la informalidad tiene sus causas en la estructura productiva de un país, sus patrones de especialización, su inserción en la economía internacional, los cambios en el mundo del trabajo y la empresa, y la financiarización de la economía entre otros. Estos análisis son muy pertinentes para desafiar la versión convencional del análisis dual del mercado laboral, desde la que se recomiendan políticas como la flexibilización del salario mínimo y la reducción de los costos laborales no salariales (CLNS) que desde su perspectiva tienden a expulsar a las personas al mercado informal.

Sin embargo, podría ser pertinente, también, cuestionar el mismo marco cognitivo de la dualidad<sup>12</sup>. Como argumenta el economista César Giraldo:

El concepto de la informalidad induce a la connotación de que se trata de una realidad informe, sin estructura. De hecho, la literatura sobre la materia habla de “sector no estructurado”. Sin embargo, es todo lo contrario: Al interior de la economía popular existen estructuras y normas propias que la regulan, tales como reparto del territorio, mecanismos de financiación (por ejemplo, el gota a gota en Colombia), división del trabajo, horarios, sistemas de protección social, liderazgos. De manera que el llamado sector informal no es un sector informe, sino un sector estructurado en sus dimensiones económicas, sociales y políticas. (p. 14)

Para mostrar una realidad más amplia, ha emergido la categoría de economía de los sectores populares pretendiendo dar cuenta de las dimensiones micro que se quedan por fuera cuando se analiza bajo el binomio formal-informal. Este marco entonces disocia *a priori* las relaciones entre economía popular y pobreza, entre economía popular y desorden, y entre economía popular y solidaridad.

Así, son tres los marcos que se suspenden *a priori* para dar mayor riqueza a los trabajos de campo y visualizar otra realidad. No se trata de negar la existencia de la pobreza o la solidaridad en estas economías, sino que estas no deben suponerse *a priori* como regla o como marco.

Cambiar el encuadramiento permite transformar la manera en que se mira el problema. Desde esta perspectiva, el camino a la formalización ha sido un fracaso, ya sea por la vía del emprendimiento o de la salarización; los estudios de campo muestran que en estos sectores no hay aspiración de ser asalariado (Giraldo, 2017).

---

11 No obstante, es claro que el mundo también puede leerse desde macro grupos sociales o clases sociales que conllevan otra lectura del mundo. Las escuelas heterodoxas en economía suelen caracterizarse por el holismo metodológico. Las escuelas marxistas, poskeynesianas, regulacionistas, feministas, etc. tienden a hacer hincapié en las dinámicas de macro grupos sociales que estructuran los comportamientos y producen los fenómenos. Para una excelente introducción a la heterodoxia económica Ver Lavoie (2014).

12 Hay varias versiones de la economía dual. “Economía pre capitalista versus capitalista, tradicional versus la moderna, marginal versus economía central, ejército de reserva versus asalariados, excluidos versus incluidos, y por supuesto, economía informal versus la formal” (Giraldo, 2017). Ver también, De Soto (1987).

Se trata entonces, en primer lugar, de reconocer<sup>13</sup> estas economías como un sector productivo que debe ser consultado y participe de la política, como se hace con otros gremios<sup>14</sup>. Segundo, visualizar que “son ciudadanos a los que la sociedad no le retorna la compensación debida en cuanto a la valoración de su trabajo” (Giraldo, 2017, p. 15). El problema del valor del trabajo cobra entonces toda su relevancia, pues se cuestiona el mismo criterio de valoración ya sea basado en la productividad, la tecnología o el valor agregado de la economía formal, para incluir otros como el trabajo social o los problemas y riesgos a los que está expuesto el trabajador popular. Parece difícil pensar así, pero es necesario efectuar la desnaturalización de los marcos cognitivos que damos por garantizados pues son invisibles cuando pensamos y actuamos.

Desde este encuadramiento el desafío es encontrar otros marcos de protección social distintos al del salariado y encontrar otras formas de valorizar el trabajo. La política pública en lugar de dirigirse a criminalizar a los vendedores en el espacio público, debe brindar los mecanismos para un mayor empoderamiento de estos sectores, como los créditos con bajas tasas de interés, en contravía de la solución de mercado de las microfinanzas.

En resumen, el marco de la economía popular permite un entendimiento diferente al binomio formal-informal, que, aunque pueda ser pertinente para pensar por ejemplo el cambio estructural, está basado en un orden normativo que no suele cuestionarse. Esta perspectiva brinda, además, la posibilidad de un verdadero diálogo y trabajo interdisciplinario y un respeto de las mismas aspiraciones de los actores.

## **Conclusiones: ¿cómo conversar? Importancia de los marcos cognitivos para la heterodoxia**

Los debates en economía suelen dar por garantizado el horizonte significativo de los hechos. Se suele reclamar constantemente que una cosa son los hechos y otra los valores, o que los hechos son tozudos y hablan por sí mismos. Sin embargo, no debemos olvidar que los hechos no hablan por sí solos, siempre tiene que haber un observador que les de voz y esto se realiza dentro de un horizonte de significado. Este fue uno de los grandes descubrimientos, siglos atrás, de las tradiciones orientales contemplativas y también de la fenomenología en el siglo XX. De esta forma, la mente nunca puede quedar en blanco<sup>15</sup> pues siempre se encuentra orientada, en una

---

13 Esto es fundamental para la discusión de quiénes tienen derecho a aparecer en el espacio público. Estas suelen no tener en cuenta a quienes trabajan en él y suelen tomarse directrices desde escritorio, partiendo de una visión que argumenta que los trabajos populares en las calles son facilitadores de crímenes y que generan desorden y suciedad.

14 En Colombia existen agrupaciones como el Sindicato de Trabajadores Ambulantes y la Unión general de trabajadores informales (UGTI).

15 En las últimas décadas hay un crecimiento de la industria de la autoayuda, que instrumentaliza y también tergiversa los fines, conocimientos y prácticas de las tradiciones orientales antiguas. En este caso concreto, la idea de que la mente puede ponerse en blanco es una idea falsa, que no se encuentra en las grandes tradiciones de la contemplación y que suele aparecer en cursos de meditación de mercaderes de las tradiciones antiguas. Para una crítica de estos usos. Ver Iglesias (2015).

relación estructurada con los objetos. Por consiguiente, la descripción de los objetos no se da sobre un plano neutro u objetivo. Siempre se narra o se cuenta una historia y toda descripción presupone al menos un relacionamiento con el mundo y con los objetos.

En este artículo hemos visto cómo se cree estar debatiendo sobre lo que las cosas son en sí mismas. Sin embargo, el horizonte significativo de los hechos no es intrínseco a los hechos mismos, sino que es posible por la estructuración inseparable que hay entre mente y mundo, y que es lo que permite diferentes encuadramientos mentales. El significado intrínseco de la materialidad pasa por una membrana humana que no es pasiva, sino que la configura, de modo que suele ser difícil señalar que viene intrínsecamente de afuera. Esto nos lleva al problema, profundamente político, de las consecuencias que pueden derivarse de los diferentes encuadramientos. Hoy, por ejemplo, una gran cantidad de discursos, entre los que se encuentra el coaching, la programación neurolingüística (PNL) y la psicología positiva, utilizan los marcos cognitivos para sustraer las reivindicaciones materiales, al encuadrar y enfatizar que los problemas son de actitud, o de vencer al enemigo interior, con lo cual se formulan soluciones individuales. Así, estos discursos psicológicos actúan como dispositivos de la racionalidad neoliberal, al promover soluciones basadas en la competencia y la individualidad. No obstante, criticar este uso, no nos debe llevar a afirmar una imagen reduccionista del ser humano en la que se niegue la potencia de los marcos cognitivos. La mente no es solo un espejo o reflejo de la naturaleza y aunque aparenta comportarse de esta forma, no es su forma más propia u original. El uso y significado de los encuadramientos mentales es entonces un problema profundamente político, y es posible mantener una posición crítica a partir del uso que le damos a los marcos. Como lo hemos mostrado, no todos los marcos tienen los mismos alcances, ni posibilitan las mismas cosas, sino que permiten ver, pensar y crear diferentes realidades, con consecuencias profundamente divergentes para la sociedad y los seres humanos.

Sin embargo, es importante para quienes tienen posiciones críticas, notar si están siendo “críticos” por qué toman distancia dentro de un marco cognitivo o porque critican el mismo punto de partida del marco. Hoy son varias las personas que, teniendo posturas “críticas”, han sido “capturados” por los giros o desviaciones dentro del paradigma tradicional. Como se mostró, es lo que pasa cuando se piensa y se discute en términos de fallos de mercado, de irracionalidad, de sesgos cognitivos, del mercado como procesador de información, de bienes no excluyentes pero rivales o de informalidad.

Por supuesto, no es la intención del artículo profundizar en las discusiones aquí ofrecidas, sino mostrar la importancia de los encuadramientos cognitivos por las consecuencias que surgen, y que es importante no debatir con las reglas del marco cognitivo del oponente. En otros términos, siempre debemos estar atentos, para no pensar y narrar la realidad económica desde el mismo punto que se quiere combatir.

## Referencias

- [1] Arrow, K., & Debreu, G. (1954). Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy. *Econometrica*, 22(3), 265-290. <https://doi.org/10.2307/1907353>
- [2] Bateson, G. (2001). *Pasos hacia una ecología de la mente*. Santiago de Chile: Lumen.
- [3] Becker, G. (1987). *El capital humano: un análisis teórico y empírico referido fundamentalmente a la educación*. Madrid: Alianza.
- [4] Beck, U., & Beck-Gernsheim, E. (2003). *La individualización: el individualismo institucionalizado y sus consecuencias sociales y políticas*. Barcelona: Paidós.
- [5] Brown, W. (2016). *El pueblo sin atributos. La revolución secreta del neoliberalismo*. Barcelona: Malpaso.
- [6] Coase, R. (1988). *The Firm, the Market, and the Law*. Chicago: Chicago University Press.
- [7] Davis, J. B. (2011). *Individuals and Identity in Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- [8] Foucault, M. (2004). *El nacimiento de la biopolítica*. Mexico: Fondo de Cultura Económica.
- [9] Friedman, M. (1966). *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press.
- [10] Gigerenzer, G. (2008). *Decisiones Instintivas*. Barcelona: Ariel.
- [11] Giraldo, C. (2017). *La economía popula desde abajo*. Bogotá: Desde Abajo.
- [12] Hayek, F. A. (1945). The Use of Knowledge in Society. *The American Economic Review*, 35(4), 519–530. <https://www.econlib.org/library/Essays/hykKnw.html>
- [13] Horning, R. (18 de junio de 2012). Agents without agency. *New Inquiry*. <https://thenewinquiry.com/agents-without-agency/>
- [14] Iglesias, J (2015). *La meditación deconstruida*. Madrid. Kairós.
- [15] Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review*, 93(5), 1449-1475. <https://www.jstor.org/stable/3132137>
- [16] Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (1982). *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge: Cambridge University Press.
- [17] Lakoff, G. (2008). *Puntos de reflexion. Manual del progresista*. Madrid: Peninsula.
- [18] Lakoff, G. (2009). *Las metáforas de la vida cotidiana*. Madrid: Catedra.
- [19] Laval, C., & Dardot, P. (2013). *La nueva razón del mundo. Ensayo sobre la sociedad neoliberal*. Barcelona: Gedisa.
- [20] Laval, C., & Dardot, P. (2015). *Común. Ensayo sobre la revolución en el siglo XXI*. Madrid: Gedisa.
- [21] Lavoie, M. (2014). *Post-Keynesian Economics*. Cheltenham: Edward Elgar.
- [22] Lawson, T. (1997). *Economics and Reality*. Londres – Nueva York: Routledge.
- [23] Mankiw, G., & Romer, D. (1991). *New Keynesians Economics. Vol. 1: Imperfect Competition and Sticky Prices*. Cambridge: The Mit Press.
- [24] Mantel, R. (1974). On the Characterization of Aggregate Excess-demand. *Journal of Economic Theory*, 7(3), 348-353. [https://doi.org/10.1016/0022-0531\(74\)90100-8](https://doi.org/10.1016/0022-0531(74)90100-8)
- [25] Mazzucato, M. (2014). *El Estado emprendedor*. Madrid: RBA.
- [26] Mazzucato, M. (2016). *The Value Of Everything. Making and Taking in the Global Economy*. Nueva York: Public Affairs.



- [27] Mejía, D., & Posada, C. (2007). *Informalidad: teoría e implicaciones de política*. Bogotá: Unidad de investigaciones Banco de la República.
- [28] Minsky, H. (1975). *John Maynard Keynes*. New York: McGraw-Hill Professional.
- [29] Minsky, H. (1982). *Can It Happen Again?: Essays on Instability and Finance*. Nueva York: Routledge.
- [30] Minsky, H. (1990). *Las razones de Keynes*. Ciudad de Mexico: Fondo de Cultura Económica.
- [31] Mirowski, P., & Nik-Khah, E. (2017). *The Knowledge we Have Lost with Information*. Nueva York: Oxford University Press.
- [32] Negri, T., & Hardt, M. (2011). *Commonwealth*. Madrid: Akal.
- [33] Pfister, H.-R., & Böhm, G. (2008). The Multiplicity of Emotions: A Framework of Emotional Functions in Decision Making. *Judgment and Decision Making*, 3, 5-17. <http://journal.sjdm.org/bb1.pdf>
- [34] Primrose, D. (2017). The Subjectification of Homo Economicus in Behavioural Economics. *Journal of Australian Political Economy*, 80, 88-128.
- [35] Raworth, K. (2017). *Doughnut Economics. Seven Ways to Think Like a 21<sup>st</sup> Century Economist*. Oxford: Oxford University Press.
- [36] Rodrick, D. (2016). *Las leyes de la economía. Los aciertos y errores de una ciencia en entredicho*. Barcelona: Deusto.
- [37] Samuelson, P. (1957). *Fundamentos del analisis económico*. Buenos Aires: Ateneo.
- [38] Sen, A. (1977). Rational Fools. A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. *Philosophy & Public Affairs*, 6(4), 317-344. <https://www.jstor.org/stable/2264946>
- [39] Simon, H. (2016). *Las ciencias de lo artificial*. Madrid: Comares.
- [40] Sonnenschein, H. (1972). Market Excess Demand Functions. *Econometrica* 40(3), 549-563. <https://doi.org/10.2307/1913184>
- [41] Starr, R. (2013). *Why is there Money? Walrasian General Equilibrium Foundations of Monetary Theory*. Cheltenham: Edward Elgar.
- [42] Stiglitz, J., Ocampo, J. A., Pfrench-Davis, R., Spiegel, S., & Nayyar, D. (2006). *Stability with Growth: Macroeconomics, Liberalization and Development*. Oxford: Oxford University Press.
- [43] Thaler, R., & Sunstein, C. (2008). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth,*. Nueva Haven: Yale University Press.
- [44] Varela, F. (2005). *Conocer. Las ciencias cognitivas: tendencias y perspectivas. Cartografía de las ideas actuales*. Barcelona: Gedisa.
- [45] Wang, X. T., Simons, F., & Brédart, S. (2001). Social Cues and Verbal Framing in Risky Choice. *Journal of Behavioral Decision Making*, 14(1), 1-15. [https://doi.org/10.1002/1099-0771\(200101\)14:1<1::AID-BDM361<3.0.CO;2-N](https://doi.org/10.1002/1099-0771(200101)14:1<1::AID-BDM361<3.0.CO;2-N)

# Realización monetaria, trabajo privado y forma del valor\*

Antonio Lebeo Guzmán Raya\*\*

Instituto San Lucas, México

<https://doi.org/10.15446/ede.v30n57.86937>

## Resumen

La integración del dinero a las teorías del valor es uno de los aspectos que recientemente han tomado mayor relevancia teórica, aunque no existen modelos que hayan dado con una solución —si existe— generalmente aceptada que modele agentes privados en un sistema competitivo y descentralizado. Para el caso de la crítica de la economía política es un tema que fue planteado por Marx, con aciertos y errores. Esta investigación sugiere retomar la teoría monetaria de Marx, pero por un camino heterodoxo o más bien crítico; a saber, los movimientos de mercancías se desprenden del dinero, este no como mercancía, el cual viene a señalar que el dinero antecede lógicamente al valor, cuyo aspecto el marxismo más insistente no estaría dispuesto a aceptar. Con ello la esterilidad teórica sepulta uno de los aspectos más importantes del análisis de Marx: la socialización de agentes privados en un mercado descentralizado con la posibilidad de “un salto mortal” de la mercancía, dicha idea es lo que se rescata en esta investigación.

**Palabras clave:** dinero; trabajo concreto; trabajo abstracto; mercado.

**JEL:** B51; P16; P22; P44.

## Monetary Realization, Private Labor and Form of Value

### Abstract


The integration of money in the theories of value is one of the aspects that, recently, have taken on greater theoretical relevance, although there are no models that have found a generally accepted a solution -if it exists- that models private agents in a competitive and decentralized system. In the case of the critique on political economy, it is an issue that was raised by Marx, with hits and misses. This research paper suggests resuming Marx's monetary theory, but through a heterodox or rather critical path; namely, the movements of goods are detached from money, treating it not as a commodity, which comes to indicate that money logically precedes value. Aspect that the most recalcitrant Marxism would not be willing to accept. With this, theoretical sterility buries one of the most important aspects of Marx's analysis: the socialization of private agents in a decentralized market with the possibility of a “somersault” of the merchandise, this idea is what is rescued in this research.

**Keywords:** money; concrete labor; abstract labor; market.

**JEL:** B51; P16; P22; P44.

---

\* Artículo recibido: 01 de mayo de 2020/ Aceptado: 04 de julio de 2020/ Modificado: 06 de julio de 2020. El trabajo de investigación es fruto de un esfuerzo personal e independiente por parte del autor, producto de una reflexión de años tratando el tema como profesor. Sin financiación. El autor agradece a los revisores, así como sus señalamientos

\*\* Maestro en Ciencias en Desarrollo Local por la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (Morelia, México). Profesor del Instituto San Lucas (Tarimbaro, México). Correo electrónico: [alguzman@fevaq.net](mailto:alguzman@fevaq.net)  <https://orcid.org/0000-0002-9257-7311>

### Cómo citar/ How to cite this item:

Guzmán-Raya, A. L. (2020). Realización monetaria, trabajo privado y forma del valor. *Ensayos de Economía*, 30(57), 58-74. <https://doi.org/10.15446/ede.v30n57.86937>

## Introducción

La teoría del valor trabajo tal como la desarrolló Marx ha sido fuente de inagotables debates<sup>1</sup>. Este artículo se propone exponer dos problemas o situaciones de la controversia en la actualidad dentro de la teoría del valor: primero, cómo los trabajos concretos se vuelven trabajo social —abstracto—<sup>2</sup>; esto es, cómo los trabajos privados se socializan en un mercado descentralizado, lo que Marx denomina esquema mercantil simple. El segundo aspecto tiene que ver con el estatus del valor con respecto al dinero; o sea, el valor mismo con la forma del valor.

Se plantea que uno de los problemas de fondo de las teorías del valor es la hipótesis de nomenclatura, la cual supone que la economía parte de un sistema de bienes físicos, donde el dinero solo se introduce una vez hechas las transacciones o realizada la actividad económica para formar los precios, esto sin importar que el dinero se considere neutral o no. Se puede reconocer a Marx como uno de los pioneros<sup>3</sup> en intentar romper con dicha perspectiva, ya que concibe al dinero como primer objeto social, o por lo menos intenta introducirlo en relación directa con la mercancía —por ende, con el valor—. Sin embargo, su postura necesita aclaraciones de fondo (Benetti & Cartelier, 1980; Castaingst, 1984).

La cuestión que se encuentra actualmente es saber si se puede formular un sistema teórico que haga compatible la introducción del dinero con las teorías del valor. Como es sabido, Benetti (1990) demostró que, tanto en la teoría neoclásica como en la neoricardiana —en su estado actual—, era insuperable dicho planteamiento, que ha sido corroborado para la teoría marginalista, recientemente por Nadal (2019). Para el caso de la teoría del valor-trabajo en Marx o teoría marxista del valor, el debate se vierte entre quienes consideran que se ha logrado dar con la manera de integrar valor y la forma del valor; o sea, entre la introducción del dinero en la teoría del valor trabajo<sup>4</sup>. No se hace referencia a la célebre transformación de valores a precios, sino al aspecto más puro de la teoría del dinero; en otros términos, en cómo surge de un sistema de mercado el estatus del dinero como relación social y por consiguiente como formadora de precios. Otros autores piensan que el dinero antecede lógicamente al valor, por lo que es innecesario hablar de la integración<sup>5</sup> de dinero y valor.

---

1 Sobre el debate de la teoría del valor trabajo —que es casi inabarcable—, sin duda la obra de referencia sigue siendo la de Castaingst (1984), y más reciente el trabajo de Moseley (2016), la cual es una lectura obligada que recoge un gran número de autores, sobre todo anglosajones. Cabe mencionar que dicho trabajo no debate las perspectivas de la teoría actual monetaria heterodoxa con los de Benetti, Cartelier y Cataño.

2 En la literatura marxista convencional no hay consenso sobre si el trabajo concreto se refiere como trabajo privado y heterogéneo, en tanto que, si el trabajo abstracto refiere al trabajo social u homogéneo, aquí se usará de forma indistinta. Aclarando que es una simplificación por fines expositivos y aclarando que este debate es en todo caso más filosófico que analítico o matemático tal como lo refiere Cataño (1999).

3 A la par, se puede tomar en consideración la obra de Jhon Stuart Mill, entre otros.

4 Para quien conciba al dinero como integrado al valor y por ende a un sistema de ecuaciones como numerario, véase a Moseley (2005), la obra reciente de Escorcía & Robles (2016), que incluye algunos estudios realizados en Latinoamérica y que también recogen otros que Moseley ya había publicado de EE.UU. y Europa en 2005.

5 Dicha perspectiva ha sido aceptada como teoría monetaria marxista heterodoxa. Véase Benetti & Cartelier (1998); Cataño (2009); Guzmán (2018).

El desafío teórico ha sido afrontado dentro de la tradición marxista como un problema resuelto al considerar que los precios  $P$  se justifican tomando un numerario donde el dinero connotado como  $\$$  estaría representado de la siguiente forma:

Los precios,  $P^* = (\$/\text{horas Trabajo}) (\text{horas trabajo} / \text{producto realizado})$ ; por tanto,  $P^* = \$/\text{producto realizado}$

Como se observa, los que mantienen esta postura sostienen que se “resuelve” tanto la homogenización de distintos trabajos concretos y la integración del dinero al circuito de mercancías. Aunque metodológicamente es correcta la valoración de que el dinero  $\$,$  ya sea fiduciario o dinero mercancía queda sin ser resuelto, porque el valor no tiene una proporcionalidad con el dinero, por ejemplo  $1\$ = 1$  hora de trabajo, lo cual arroja el análisis al campo de las probabilidades y aproximaciones; no obstante, nunca se acerca a una contabilidad segura y cerrada.

En cambio, una de las características metodológicas de este artículo es que la resolución que se propone parte de una visión en conjunto de los dos problemas; es decir, se pugna por una unidad de cuenta al dinero, debido a que este remedia las principales dificultades por la forma de homogeneizar los trabajos privados a trabajo social, y la necesidad de que el dinero sea lógicamente anterior al valor. Todo parece señalar que el problema de la socialización de los trabajos concretos es muy difícil de resolver sino se pone al dinero como unidad de cuenta y magnitud social. En ese sentido, se puede decir que la perspectiva es una solución monetaria que parte de Marx en lo que respecta a su metodología integral entre bienes y dinero.

Las ideas aquí desarrolladas son en gran medida tomadas por autores pioneros en la idea del dinero *ex ante* al valor, sin tener que considerar un sistema subjetivo de precios-valor (Benetti, 1990; Benetti & Cartelier, 1998; Cataño, 1992; Guzmán, 2018; Castaingts, 1984). Hoy en día, se tienen distintos matices para aceptar o no la discusión de la integración del dinero al valor-trabajo o de cómo surge en un sistema descentralizado de mercado el dinero, pero aquí se entiende que el núcleo del análisis se encuentra en la metamorfosis de la mercancía y en la forma mercantil simple, este último incluye el equivalente general, la forma relativa y la cristalización fija del valor. Los autores detractores como críticos no han señalado lo suficiente, cuando lo han considerado, las implicaciones de desviaciones entre valor y precio desde el tomo I de *El capital*. En su mayoría, lo han tomado como un problema de la transformación de valores a precios del tomo III, de modo que este escrito propone contribuir en dicha cuestión. Si es correcto este análisis, se ahondaría en la imposibilidad de la integración valor-forma del valor.

El artículo presenta una crítica general a la teoría del valor trabajo en dos tópicos: la imposibilidad actual de integrar la heterogeneidad de trabajos con el dinero y su relación con el trabajo concreto y abstracto. Se presenta una perspectiva monetaria que antecede lógicamente y teóricamente al valor, para con ello resolver el problema de la integración y señalar algunas implicaciones. La pregunta que a la que se intenta dar respuesta e ilustrar este trabajo es la siguiente, ¿cómo la moneda puede validar los trabajos concretos y volverlos sociales? La respuesta que se desarrolla aquí es analítica más que matemática.

El trabajo presenta dos apartados, el primero expone claramente el problema y sus implicaciones, así como algunas posibles soluciones. El segundo ahonda en una solución monetaria, se termina con la conclusión y sus respectivas referencias bibliográficas.

## La relación forma del valor y el trabajo concreto y abstracto

El valor trabajo como teoría y categoría dentro de la obra de Marx<sup>6</sup> tiene distintos matices, pero su núcleo parte en la consideración de su forma y contenido. La mercancía y el valor son en ciertos aspectos inseparables como expresión histórica específica. La mercancía tiene una forma natural y una forma social, dicho de mejor forma, contiene un valor de uso y un valor de cambio<sup>7</sup>. En tanto que el valor es: valor y forma del valor; el valor es contenido y expresión a su vez en sustancia y en magnitud, en tanto que la forma del valor es la expresión misma o propia del valor. La forma de expresión del valor es la siguiente: el valor en cuanto expresión de sustancia es el valor abstracto, del cual toda mercancía para ser mercancía, contiene trabajo humano y social, el trabajo humano empleado en la realización de una mercancía. La magnitud del valor es el tiempo de trabajo socialmente necesario en la creación de una mercancía. La forma del valor es la expresión monetaria del valor, el precio.

Lo anterior, en una síntesis apretada, refiere a las características del valor trabajo concebido por Marx en *El capital*. Al respecto sobre el trabajo privado y social, o concreto y abstracto, hay que señalar que los conceptos pueden tomar distintos matices, pero la idea central es que el mercado socializa los trabajos individuales *catalizándolos* en una misma sustancia, el trabajo homogéneo, el trabajo abstracto pero que aparecen como distintas mercancías. Aquí se podría señalar cierta crítica a la presentación social del mercado que es el fetichismo, por cosificador, pero hay que entender que el mercado subsiste gracias a la relación social de intercambio y más aún, no existe la dualidad producción intercambio, sino una unidad social, entre creación y magnitud social. Pero el problema, que nos parece central, al cual Marx intenta resolver, es que los intercambios en un mercado descentralizado se realizan a través de un objeto físico y social —el dinero— en la génesis del desarrollo de las categorías magnitud y sustancia del valor. De hecho, no podría ser de otra manera, aquí empieza la cuestión de cómo se va desarrollar la teoría entre valor y forma del valor.

¿A qué tipo de relación se hace referencia?, ¿es una relación directa?, Marx señala que es una relación de equivalentes, como no podría ser de otra forma, se entrega una unidad y se recibe la misma en proporción y equivalencia. Sin embargo, todo parece indicar que, Marx es claro en sus enunciados, pero no aclara de fondo la problemática en lo que respecta a la relación

---

6 La categoría del valor tiene una evolución a lo largo de la obra de Marx, sobre todo en sus representaciones o relaciones con la teoría de la forma valor —dinero— y el plusvalor y el capital. En Marx (2007 [1857/1858]) se presenta de una forma distinta complementaria/contrapuesta a *El capital*, la forma del valor con el valor.

7 Asunto debatido desde los orígenes de la economía como ciencia, la relación riqueza-valor. Polanyi (2012) ha sido, parece ser, el autor que mejor ha criticado dicho binomio.

entre valor y forma del valor. Dicha discrepancia es evidente en el tomo I de *El capital*, ante esta ambigüedad se ha tomado, generalmente, una conceptualización dialéctica<sup>8</sup> y no optar por una clarificación numérica, sí es que la hay, por sencilla que fuese<sup>9</sup>. Para ilustrar lo señalado se recurre a la fuente:

Ahora bien, el que el precio, en cuanto exponente de la magnitud de valor de la mercancía sea el exponente de la relación de cambio entre ella y el dinero, no significa, por el contrario, que el exponente de esta relación de cambio por el dinero sea necesariamente su magnitud de valor. Supongamos, por ejemplo, 1 quarter de trigo y 2 libras —equivalentes sobre poco más o menos de 1/2 onza de oro— contengan la misma cantidad de trabajo socialmente necesario. Las 2 libras serán en este caso la expresión en dinero de la magnitud de valor de 1 quarter; es decir, su precio. Pues bien, si las circunstancias permiten cotizar el trigo a razón de 3 libras u obligan a venderlo a 1 libra, tendremos que estos precios de 1 y 3 libras, aun siendo excesivamente reducido el primero y demasiado alto el segundo para expresar la magnitud de valor trigo, son, a pesar de ello, los precios de dicho cereal, por dos razones: porque son la forma de su valor en dinero y porque sirven, además, de exponentes de la relación en que se cambia por este. Siempre y cuando no se alteren las condiciones de producción ni la fuerza productiva del trabajo, la reproducción de un quarter de trigo seguirá costando el mismo tiempo de trabajo social que antes. [...] Es decir, que la forma precio entraña ya de por sí la posibilidad de que medie una incongruencia cuantitativa entre el precio y la magnitud de valor. (Marx, 2014 [1867], p. 97)

La última parte del párrafo citado: “es decir, que la forma precio entraña ya de por sí la posibilidad de que medie una incongruencia cuantitativa entre el precio y la magnitud de valor”, Marx lo justifica en el análisis de la metamorfosis de la mercancía; no obstante, señala un problema fundamental para el estudio del dinero y el valor. Las divergencias entre valores y precios, aunado de la transformación de trabajos privados a sociales, hacen el problema de una complejidad que ha durado más de un siglo. Generalmente las soluciones han venido en la célebre transformación de valores a precios en el tomo III, pero como se ha señalado con la cita anterior, el problema se presenta desde el tomo I y persiste en el III. Si se es consecuente, el problema de las divergencias entre valor y precio no pueden ser medibles, sino solo como probabilidades de divergencia o convergencia. Esto se evidencia cuando Marx señala el problema de las divergencias —incongruencias— numéricamente, a pesar de que curiosamente no da un ejemplo de cómo resolverlo numéricamente.

---

8 Que, dicho sea de paso, el método dialéctico o materialismo dialéctico, es un mito posterior a Marx, creado por sus seguidores más acérrimos, en donde la dialéctica se volvió el cofre donde ocultar todos los fallos o preguntas incómodas para el marxismo; al grado de considerar que, para leer y entender a Marx, se tenía una especie de iniciación en el método dialéctico en el que solo por ese camino se podía descifrar *El capital*. Para reafirmar esta perspectiva véase la obra reciente del filósofo marxista Fernández (2019), donde demuele la pretensión de un método dialéctico en Marx.

9 En este punto no se favorece la perspectiva comúnmente arraigada en los neoclásicos, de que entre más matematización, que tiende muchas veces en lo absurdo, se logre más claridad y rigor, pero si admitir que un sencillo ejemplo aritmético puede ayudar a comprender la idea y concretizar el ejemplo.

Si Marx es consciente de la incongruencia cuantitativa entre valor y precio, aspecto que él considera menor o *propio del método científico* debido a la metodología de abstracción que emplea, propia de la metodología cartesiana o galileana (Fernández, 2019), se presenta otro asunto intrínsecamente relacionado a ello, la existencia de heterogeneidad de trabajos. Al respecto, como casi todo de lo que escribió Marx, ha sido fuente de inagotables debates, es pertinente plantear de forma clara a qué se hace referencia. La división social del trabajo y los distintos trabajos específicos, del panadero, carpintero, campesino, etcétera, hacen un abanico de trabajos concretos o privados que se socializan en el mercado, sus trabajos en sí son parte de la matriz de trabajos sociales o del trabajo abstracto, que potencialmente se realizará en la socialización del mercado. Por tal razón, si no se realizan o venden sus productos –salto mortal de la mercancía– su trabajo no es validado socialmente.

Más aún, dicha heterogeneidad de trabajos concretos necesita una homogenización, incluso cuando todos son trabajos abstractos –porque son sustancia de valor, aunque no realizada o validada–, pero que en realidad se presentan como concretos y necesitan regresar a la matriz de validación social, al catalizador, el mercado, porque no son iguales hablando en términos de magnitud y mucho menos de valores de uso. Es necesario que de dicho caos surja una medida de conmensurabilidad, el problema es cómo se resuelve. Marx señala un camino con dos matices distintos, uno en la dirección correcta y el otro demasiado simplificado, se da cuenta del problema al cual no tiene la certeza de cómo resolverlo. La primera pista correcta es:

Se [suele] pasa[r] por alto que las magnitudes de cosas diferentes solo pueden compararse cuantitativamente reduciéndolas a la misma unidad. Solo en cuanto expresiones de la misma unidad tienen un denominador común y son, por tanto, conmensurables. (Marx, 2014 [1867], p. 53)

El problema surge cuando Marx reduce no solo los distintos trabajos concretos a trabajo simple, sino también los trabajos complejos:

[E]n todo proceso de formación de valor siempre es necesario reducir el trabajo calificado a trabajo social medio, por ejemplo, un día de trabajo calificado a  $x$  día de trabajo simple. Si suponemos, por consiguiente, que el obrero empleado por el capital ejecuta un trabajo social medio simple, nos ahorramos una operación superflua y simplificamos el análisis. (Marx, 1985 [1867a], p. 240)

Es relevante que Marx lo conciba como un problema de contabilidad y aritmética, al señalarlo como “operación superflua”, y no un problema teórico. Si bien, en un párrafo antes, Marx parece contradecirse:

El trabajo que se considera calificado, más complejo con respecto al trabajo social medio, es la *exteriorización de una fuerza de trabajo* en la que entran costos de formación más altos, cuya producción insume más tiempo de trabajo y que tiene por tanto un valor más elevado que el de la fuerza de trabajo simple. Siendo mayor el valor de esta fuerza, la misma habrá de manifestarse en un trabajo también superior y objetivarse, durante los mismos lapsos, en valores proporcionalmente mayores. Sea cual fuere, empero, la diferencia de grado que exista entre el trabajo de hilar y el de orfebrería. (Marx, 1985 [1867], p. 239).

Dicha cita es sumamente problemática para la teoría estándar del valor trabajo, Marx se percata y “corrige” reduciéndola a que todo trabajo se entienda como un promedio de trabajo simple, ¿qué tan válido es dicha forma de proceder? Metodológicamente es aceptable, pero dentro del marco teórico que propone Marx es inadmisibles —véase lo que está en juego—. Como ha señalado Nadal (1984), la homogeneidad dentro de un modelo de equivalentes es posible en un sistema social de intercambio. El problema surge en cómo se forma ese sistema o qué se emplea como medida de homogeneidad. En Marx no hay nada que reprochar sobre cómo intenta construir el sistema, el problema es la medida de homogeneidad que construye, porque al adoptar el valor trabajo como engrane del sistema significa en considerar que todos los trabajos son homogéneos, no en su expresión monetaria que es ya mucho decir, sino en su magnitud de tiempo de trabajo —supuesto de equivalencia—. Y lo mismo se puede decir para el dinero mercancía. Pero, eso es problemático por la razón de que los productos de trabajo en cantidad y calidad no responden a las magnitudes iguales de trabajo, como Marx reconoce —y de ahí su simplificación de un promedio de trabajo simple—.

Hay que preguntarse cómo pasar del caos, de trabajos heterogéneos, al orden del mercado de trabajo homogéneo, no en términos físicos sino de abstracción —si se quiere matemáticamente—, ahí es donde entra la idea de sustancia y magnitud de trabajo social; sin embargo, el problema no recae principalmente en la reconstrucción de las relaciones sociales de intercambio en un sistema homogéneo como equivalentes, que es ya un enorme avance, se comprende que el fallo radical de la teoría de Marx como crítica a la economía política, y con ello a la economía en conjunto, es desarrollar una base de homogeneidad bajo el principio de equivalentes, con la idea que la igualdad del intercambio es condición del mismo intercambio basado en mismos tiempos de trabajo. Como idea ética o jurídica no suena mal, pero como idea de mecanismos de precios es una simplificación excesiva, pues la naturaleza de la división social del trabajo es complejísima, de ahí que el dinero tenga que interponerse lógicamente como anterior, independientemente de lo que se pueda postular sobre el valor.

Parece ser que las asimetrías en el intercambio, por mínimas que puedan ser, han sido una idea mal aceptada por estar en el centro de la misma idea, una especie de injusticia, de hurto o engaño. Por ello, el dinero como medida del valor y no como expresión del valor parece ser un análisis más correcto, esto dentro del campo de los sistemas homogéneos de intercambio. El acceso de un productor al sistema con una cantidad dada de dinero puede ser igualmente objetiva al evaluar su salida, si esta fue mayor o menor antes o durante su acceso al sistema de intercambios. En lo que respecta a los problemas con el dinero mercancía, que se verá más abajo con mayor profundidad, es lo mismo que con reducir los distintos trabajos a un promedio, dado que el sistema se presentaría inestable al aceptar variaciones propias de los distintos trabajos relacionados.

Como ya se ha señalado, la relación forma del valor y el valor conlleva directamente a la problemática de reducción del trabajo simple y complejo. No habría dificultad en aceptar un promedio de trabajo o una reducción a todo trabajo como trabajo simple, si lo anterior pudiese ser explicado en un sistema monetario donde se den a conocer o explicasen las incongruencias entre valor y precio en su aspecto de intercambio mercantil simple.



Aunque la dificultad no es solo matemática, sino teórica, es necesario ver algunas implicaciones de las respuestas matemáticas<sup>10</sup>. La mayoría de autores han optado por el camino de elegir una  $A$  matriz de coeficientes técnicos y  $N$  matriz de trabajos concretos, del cual se emplean para obtener los valores trabajos. En este caso se toma el ejemplo de Guerrero (2000) que para el caso cambia  $N$  por  $a0^{11}$ .

$$vO' = a0(I - A)^{-1} \quad [1]$$

Donde:

$V O'$  es vector de los valores-trabajo,  $a0$ , el vector de los coeficientes de trabajo directo,  $A$  es la matriz de insumos intermedios –incluida la depreciación de capital fijo–, e  $I$  la matriz identidad, que supone su forma desarrollada; en otros términos, el factor común de la suma de los coeficientes de trabajo directo  $a0'$  y la inversa de Leontief<sup>12</sup>.

De acuerdo a Guerrero (2000), el problema teórico se resuelve de forma matemática, al tener presente que:

Supongamos que existen  $m$  clases distintas de trabajo y  $n$  mercancías. En ese caso, la matriz  $A$  se amplía para convertirse, en vez de una matriz  $n \times n$  en una matriz  $(n+m) \times (n+m)$ , donde las  $m$  últimas filas son los coeficientes de trabajo directo de cada una de las  $m$  clases de trabajo existentes, y las  $m$  últimas columnas son los consumos necesarios para reproducir cada uno de esos tipos de trabajo. Lógicamente, la nueva matriz ampliada,  $A(n+m) \times (n+m)$ , podría partirse en otras cuatro, de dimensiones, respectivamente,  $n \times n$ ,  $n \times m$ ,  $m \times n$  y  $m \times m$ , siendo esta última una matriz cuadrada nula. (Guerrero, 2000, p. 5)

Este aspecto puede tomar distintas soluciones, donde la condición de salarios positivos para las distintas ramas técnicas de la producción cumpla el desarrollo de una estructura salarial. Donde además se puede obtener una matriz del siguiente tipo cambiando  $A$  por  $B$ .

$$B = acn' \quad [2]$$

10 Para un análisis de las ecuaciones matemáticas en sus distintas interpretaciones, la obra de referencia sigue siendo Castaingts (1984). Recientemente ha salido una obra de Mosley (2016) donde hace un recuento de las perspectivas más actuales. Dicha obra se considera ser la última palabra sobre el tema, pero su perspectiva sigue sin integrar el valor y el dinero de una forma adecuada. Véase Guzmán (2018) sobre la crítica a la integración del valor y el dinero como si fueran una relación equivalente de numerarios. Si bien en Guzmán (2018) el ejemplo numérico es bastante deficiente y rudimentario, el análisis teórico es lo bastante claro para corregir el ejemplo con una formalidad más precisa y clara.

11 La obra de Benetti & Cartelier (1998) ha señalado los principales problemas de los mencionados modelos algebraicos, por lo que hay que tener en cuenta las observaciones de Klimovsky en dicho sentido: “si todas las filas de la matriz de trabajos concretos son proporcionales, el vector de trabajo homogéneo es entonces independiente de la estructura de los salarios. En este caso, si el vector de trabajo homogéneo obtenido difiere del vector propio de Perron-Frobenius de la matriz de coeficientes técnicos, la teoría del valor-trabajo es incompatible con la técnica dada, cualquiera que sea la estructura de los salarios. En cambio, si la composición técnica del capital es idéntica en todas las ramas –las matrices  $A$  y  $N$  tienen la misma dependencia lineal–, la teoría del valor-trabajo se verifica indefectiblemente, cualquiera que sea la estructura de los salarios” (Klimovsky, 2014, p. 15).

12 El modelo estándar se encuentra, entre otros, en Guerrero, del cual se basa el análisis. Véase, también, Benetti & Cartelier (1998) y Castaingts (1984).

Donde  $a$  es un escalar que representa la participación de la masa salarial total en el consumo privado total;  $c$  es un vector columna ( $n \times 1$ ) que recoge la distribución porcentual del consumo privado entre las distintas  $n$  ramas de la economía, y  $n'$  es el vector fila,  $1 \times n$ , que refleja la distribución sectorial del empleo (Guerrero, 2000, p. 7).

Según Guerrero, el valor trabajo directo es homogéneo al convertirlo en masa salarial de acuerdo a los distintos sectores de producción, pero hay que tener en cuenta que dicha explicación es incoherente con la misma que da del trabajo homogéneo, puesto que este vendría a ser la suma de los trabajos directos, y si se esquematiza, lo que vendría a explicar es que el trabajo directo o privado es presupuesto, pero a la vez resultado para encontrar el trabajo homogéneo. Suponiendo que es correcta la homogeneización de trabajos concretos o directos<sup>13</sup>, las limitaciones que presenta es que, la heterogeneidad de trabajos directos se anula, con ello se reduce también la heterogeneidad de bienes, debido a que no se distinguen los distintos métodos de producción, pues solo recogen el consumo improductivo. La solución para integrar diversidad de bienes y trabajos concretos conlleva a tener una estructura de salarios positiva. Esta nueva condición, la aceptación de distintos bienes y trabajos heterogéneos, llevan una interdependencia donde depende de un vector de salarios positivo. Lo anterior no tiene ninguna novedad, solo que:

Es este tipo de interdependencia entre los datos de una economía que, en el marco clásico, sirve de base para la determinación de las relaciones de cambio entre las mercancías por los valores-trabajo, la cual no tiene un alcance general, como es sabido desde Ricardo (Klimovsky, 2014, p. 18).

Además, hay que tener en cuenta que:

[L]a determinación de las relaciones de cambio entre las mercancías por las cantidades de trabajo incorporado no tiene un alcance general porque depende de la composición del capital, lo cual significa que los datos relativos a los insumos de bienes y trabajo no pueden ser independientes. Esta hipótesis, conocida como idéntica composición técnica del capital, es una condición suficiente, pero no necesaria, aún mucho más restrictiva que la uniformidad de la composición en valor del capital, la cual establece una relación peculiar entre el precio de los medios de producción y las cantidades de trabajo (Klimovsky, 2014, p. 13).

En síntesis, los modelos de algebra matricial tiene dos opciones, reducir los trabajos heterogéneos a costa de reducir conjuntamente los bienes o modos de producción, y reducir los trabajos heterogéneos, incluso manteniendo la heterogeneidad de bienes, a pesar de que cualquiera de las dos soluciones implica suponer lo que se quiere demostrar. Es decir, la reducción de trabajos concretos a trabajo abstracto es a la vez supuesto y resultado<sup>14</sup>. Pero, peor aún, no aclaran qué relación existe entre la masa salarial con respecto al valor de la mercancía, suponiendo dos cosas, la primera, que

13 Aspecto dudoso y que no se acepta por lo que está por señalarse. Benetti & Cartelier (1998) y Cataño (1992) también señalan el fallo lógico y teórico.

14 El desarrollo de este tema se encuentra en Castaingts (1984) y Cataño (1992).

el producto es numerario del valor de la masa salarial y el excedente y segunda que la relación entre valor y salario es proporcional. Tiempo, dinero y valor se vuelven solo salario, una simplificación inadmisibles desde el punto de vista contable y analítico, ya que se supone en estos análisis de álgebra matricial que los precios  $P^* = (\$/\text{horas trabajo})$  (horas trabajo / producto realizado); por ende,  $P^* = \$/\text{producto realizado}$ . Se observa la primera expresión ( $\$/\text{horas trabajo}$ ), para poder aceptar dicha expresión, aunque después las horas de trabajo se vuelven 1 —coloquialmente se eliminan—, hay que poner atención a  $\$$  que es el valor del producto y del salario, dicho dinero lo consideran proporcional al trabajo vivo o abstracto en los trabajos más recientes de Moseley (s.f.) dice:

[E]l supuesto clave de la teoría del valor trabajo de Marx: [es] que el valor monetario recién producido en el periodo actual en la economía como un todo es proporcional a la cantidad de trabajo socialmente necesario utilizado durante ese periodo, con el valor monetario producido por hora ( $m$ ) como factor de proporcionalidad (Moseley, s.f., p. 4).

Pero ese aspecto de proporcionalidad no es evidente, hasta va en contra de la idea de Marx de que en el precio media una incongruencia cuantitativa entre este y la magnitud de valor.

Los que han pensado haber dado con la solución matemática —¡por lo tanto, también teórica! — señalan, incluso, la evidencia empírica basada en modelos econométricos. De hecho, la tradición marxista ha insistido en que la teoría se ve confirmada por la observación empírica estadística y acuden a Ricardo para su confirmación, como es sabido Ricardo se percató de las desviaciones de los valores —precios relativos— con las distintas composiciones de capital, y predecía una probabilidad de desviación. Por consiguiente, según esta perspectiva, que las observaciones entre valores y precios son las que econométricamente mejor se correlacionan en comparación con otros bienes físicos.

Sin embargo, como se ha argumentado a lo largo del texto, el problema no es matemático o estadístico, sino teórico y en todo caso lógico. Dicha perspectiva no reflexiona acerca de dos asuntos fundamentales que en la obra de Marx se dejan establecidos y, que más aún, son parte de los fenómenos de la *metamorfosis* de la mercancía: 1) no se puede conocer el valor *ex ante* del intercambio; esto es, no hay forma de saber cómo el trabajo concreto invertido en una mercancía se puede realizar en trabajo social, solo precisamente cuando el trabajo directo, concreto o privado se socializa en el mercado. En otras palabras, los trabajos privados se llevan en la producción y se realizan en la circulación, por lo que solo cumplido y realizado el proceso pueden aparecer sus magnitudes sociales monetarias, 2) aquí es donde aparece la idea del “salto mortal” de la mercancía que Marx presenta en la sección uno del tomo I de *El capital*.

### *El dinero: relación social fundada como institución*

Al dejar a un lado las implicaciones de entender la teoría del valor en su forma convencional, se podría decir que hay residuos de valor que quedan sin realizarse y por lo tanto sin contabilizarse, al menos así es como se entiende en este texto la idea que Marx señala entre la incongruencia

cuantitativa entre precio y magnitud del valor en el tomo I, que fue el único que publicó. Y si se considera que el trabajo concreto o los diversos trabajos concretos están ya contabilizados en términos dinerarios, entonces, ¿dónde queda la contabilidad en términos de magnitud de valor —en tiempo—? Al tener presente precisamente que la teoría marxista ortodoxa no ha podido resolver de forma satisfactoria el problema de la integración del valor a la moneda (Benetti & Cartelier, 1980; 1998). Los autores que siguen la teoría del valor de forma convencional o más sofisticada, se conforman con enunciar que Marx trabaja en el supuesto de igualdad de valores y precios.

Cuando estudiamos el dinero dábamos por supuesto que no existe absolutamente ninguna razón para considerar los precios divergentes del valor, ya que solo se trataba de las variaciones de forma por las que pasa la mercancía al convertirse en dinero y al volver a convertirse del dinero en mercancía. Tan pronto como la mercancía se vende y con el importe de la venta se compra una nueva mercancía, tenemos ante nosotros la metamorfosis completa, siendo indiferente en cuanto a ella, considerada como tal metamorfosis, el que el precio de la mercancía sea superior o inferior a su valor. El valor de la mercancía como base conserva su importancia, puesto que el dinero solo puede desarrollarse comprensiblemente partiendo de este fundamento y el precio solo es primordialmente, en cuanto a su concepto general, el valor en forma de dinero (Marx, 2012 [1894], p. 196).

En este sentido, hay que justificar este supuesto. Las variaciones que son accidentales entre precios y valores son referidas a causa de la *metamorfosis* de la mercancía, que es de los temas menos desarrollados de la teoría marxista<sup>15</sup>, el ciclo M-D-M, y en el capital como D-M-D'. Parece que dicha perspectiva justificaría las desviaciones, pero no hay razón suficiente para aceptar divergencias en un sistema de precios de equilibrio. En consecuencia, si se resuelven las divergencias en la *metamorfosis* de la mercancía se puede justificar lo que Marx señala sabiendo que estas desviaciones se estudian desde el tomo I de *El capital* y no solo desde el tomo III. La posición de Marx en este punto es de lo más difícil, porque si se plantea que las desviaciones hay que remitirlas a la *metamorfosis* de la mercancía, parte sumamente abstracta —definitivamente usa sus dotes de filósofo alemán—, habría que estudiar este aspecto solo por espacio y remitirse a los que son centrales del debate, pero teniendo en mira que lo que resulte debe ser tomado como parte de la solución de la socialización de los trabajos privados.

En la *metamorfosis* de la mercancía, entra la discusión de la integración del valor y el dinero, sobre este tema se ha escrito muy poco, y quienes lo han hecho han sido Benetti (1990) y Robles (2005), pero no específicamente sobre la metamorfosis de la mercancía, sino sobre las formas del valor y la integración de la forma del valor y el valor. En general las perspectivas son 2, hay quienes aceptan su plena integración del dinero como mercancía o fiduciaria, pero con un fundamento en la teoría del valor (Moseley, 2005; Robles, 2005), la segunda rechaza la posibilidad de integrar al valor con el dinero (Benetti, 1990, Guzmán, 2018), lo cual lleva a replantearla de forma institucional y endógena.

---

15 Véase los artículos de Guzmán (2016; 2018) para un análisis al respecto, que es extremadamente abstracto y difícil, como toda la sección primera de *El capital*.

Lo anterior, se ha planteado en torno a las formas del valor –I, II, III y IV– y el equivalente general. El valor relativo de una mercancía solo tiene una expresión en un equivalente como mercancía x, y, z, etcétera. De ahí se avanza para encontrar una forma desplegada del valor, de la forma II a la III donde se encuentra el problema, dado que si no se puede pasar de una a otra –de la II a la III–, no se puede aceptar que una sola mercancía juegue el papel de equivalente general y por ende se rechaza la posibilidad de considerar al dinero como mercancía y a la vez como equivalente general. El problema, que es complejo, ha tenido dos respuestas de quienes piensan en su imposibilidad (Benetti, 1990; Benetti & Cartelier, 1980) y de quienes creen haber solucionado el problema (Robles, 2005).

El problema de forma simplificada y didáctica es, si la mercancía C es una mercancía equivalente donde se refleja las demás mercancías A, E, D, etcétera, cualquier mercancía podría tomar el papel de equivalente general; a saber, si se invierte la mercancía C con respecto a sí misma y a las demás mercancías, se puede llegar a la posibilidad que ninguna de las demás mercancías tomen el lugar de C, en otras palabras, si se invierte C, la misma aparece en el mismo lugar, siendo así que las formas del valor, de la forma II a la III sería errónea. Robles ha desarrollado una respuesta sosteniendo que la solución de Marx es correcta, y es que, según él, el procedimiento de Benetti es incorrecto, debido a que emplea lógica formal en tanto Marx lógica dialéctica. La solución de Robles es bastante compleja por su lenguaje sumamente abstracto, se puede resumir –simplificando en demasía– que la mercancía C puede invertirse sin alterar su propiedad de equivalente y con ello que otras mercancías A, B... tomen su posición. Sin embargo, la posición de Robles no está del todo justificada porque no es del todo seguro que Marx haya empleado una lógica dialéctica en ese pasaje (Fernández, 2019), prueba de ello es que Robles hace un análisis tan enmarañado que es difícil seguir su exposición remitiendo a una “lógica dialéctica”.

Pero como ha mostrado Guzmán (2018), el problema principal no se encuentra en las formas del valor, sino en la metamorfosis de la mercancía, puesto que si se puede pasar de la forma II a la III es irrelevante para el problema de las variaciones entre valor y dinero mercancía. Entonces si es correcta la apreciación, el problema que presenta la *metamorfosis* de la mercancía en su relación M-D-M, ya que el esquema mencionado presenta un supuesto bastante restrictivo si se asume que las n mercancías (M) tienen valores equivalentes y relativos; es decir, en dicho esquema todas las n mercancías connotadas con M y el mismo dinero D que es una mercancía tienen que tener los mismos valores para que se pueda respetar el principio de equivalencia, a lo cual, pone en duda el sistema como economía mercantil distinta al trueque. Por consiguiente, daría lo mismo cambiar directamente M por otra M sin pasar por D, solo D se justificaría por ser reconocido socialmente o ser socialmente aceptado.

El dinero no podría ser comprendido como mercancía no por su imposibilidad categórica, sino por su irrelevancia analítica, porque de acuerdo a Marx, las discrepancias de valor no son justificadas fuera del análisis de atracción repulsión entre el valor relativo de M y el equivalente D que generan al momento de M-D la cristalización fija del valor, pero el problema es mantener una postura que permita las discrepancias con un supuesto de equivalencia. El valor no permite trabajar en ese esquema por lo que se puede sostener lo que se ha mencionado, el dinero está indeterminado o es superfluo.

Si hasta lo ahora lo tratado es correcto, el dinero tendría que ser replanteado. Marx da una pista al señalar que la mercancía va de la mano con los movimientos del dinero, tomando al dinero como *ex ante* al valor<sup>16</sup>. El considerar una economía monetaria conlleva algunas ventajas; en primer lugar, regresa a su lugar el proyecto de la economía en sus orígenes, el dinero como un asunto institucional. Polanyi (2012 [1944]) en su magna obra fue uno de los primeros críticos que señaló la semejanza que guardaban en común los economistas liberales y socialistas, al interpretar al dinero como mercancía y al patrón oro como estatus de convergencia monetaria universal.

Concebir al dinero dentro del sistema como principio permite introducir la idea de “salto mortal” de la mercancía —posibilidad de crisis— además de la sociabilización de los trabajos concretos en trabajo abstracto, porque es por medio del dinero<sup>17</sup> que se socializan las relaciones mercantiles. En otros términos, de pasar en su forma mercantil simple M-D-M se opta por D-M-D. Este aspecto parece trivial, y parece sugerir a la parte anterior donde Marx propone su análisis de la transformación del dinero en capital, pero no lo es. La implicación conlleva a que el dinero se presenta como la única fuente de validación social.

Esta teoría de la “circulación mercantil simple” permite ver que es el dinero lo que constituye la verdadera y única unidad o magnitud económica del sistema mercantil. Los trabajos privados permiten plantear los avances monetarios iniciales —y de esta manera la producción tiene un papel en la creación del valor— y así el trabajo general resulta ser una realidad imposible de pensar por fuera del dinero pues son los saldos monetarios finales las que socializan o niegan las actividades privadas (Cataño, 1999, p. 117).

Es a través del intercambio donde se realiza la forma social de la mercancía, y a su vez se respeta el “salto mortal” de la mercancía, puesto que no hay forma de saber si las transacciones se han realizado, a menos que sea mediante el movimiento monetario. La idea del “salto mortal” de la mercancía consiste en que la realización del trabajo concreto se expresa a través de la compra-venta realizada, si esta no se realiza, el valor no es validado, por tal razón es que la forma monetaria sea la única expresión de la relación social contable de forma integral. Marx supone dicho esquema al mencionar:

[E]l dinero solo asume la función de medio de circulación porque es el valor sustantivo de las mercancías. Su movimiento como medio de circulación no es, por tanto, en realidad, más que el movimiento de forma de las propias mercancías. Por eso este tiene que reflejarse, incluso de un modo tangible, en el curso del dinero (Marx, 2014 [1867], p. 109).

Marx lo comenta categóricamente, el dinero se asume como medio de circulación porque es el valor sustantivo de las mercancías; asimismo, designa a las mercancías y su curso porque es el sustantivo social del trabajo. Por lo cual, no es un error entender al dinero antecesor del valor, en vista de que el dinero está preñado de valor al ser socialmente aceptado e institucionalmente

16 Para un estudio amplio sobre las implicaciones de considerar al dinero anterior al valor, véase Benetti & Cartelier (1980) y Cataño (2009).

17 En este sentido, se puede mencionar que los precios son de una naturaleza monetaria, o sea que la moneda es unidad de cuenta y medio de cambio.

legitimado. Al tomar la moneda como fiduciaria permite a D-M-D replantear la emisión monetaria emitida de forma institucional, ya sea centralizada o descentralizada. Los productores necesitan iniciar el proceso con dinero, de acuerdo a sus expectativas de producción, en este sentido se puede generar una matriz de pagos<sup>18</sup>, donde los saldos pueden corresponder al equilibrio o no, ya que lo que unos venden otros lo pagan de tal manera que no todos compran y venden en igual medida (Benetti & Cartelier, 1998; Cataño, 2009). Con ello se pone énfasis en que la estructura monetaria no es neutral, donde se pueda considerar la asimetría de una economía capitalista, la ganancia y el salario. No se desarrollará aquí la idea de plusvalía e interés, pero sí es de señalar que no son incompatibles con la perspectiva monetaria (Cataño, 2009). Dicho asunto es un avance notable para desarrollar la teoría económica retomar las intuiciones de Marx.

Si los productores entran con dinero para adquirir mercancías, el saldo final tiene en cuenta las transacciones donde el equivalente puede realizarse con un sistema de precios establecido de acuerdo al número de productores y transacciones realizadas, y la expectativa de cambio puede determinar el volumen de masa monetaria. Si algún productor sale con mayor saldo o con un saldo menor no es señal de un desajuste de equivalentes, sino que puede ser señal de vender menos sobre sus compras o comprar más sobre su presupuesto inicial. Dando la posibilidad del crédito.

El problema de explicar los precios ya sea a través de la teoría objetiva o subjetiva del valor, se remonta a que la riqueza tiene un valor y de ahí se desprende un precio, aunque la valoración no se traduce inmediatamente a un precio, como Marx lo señaló. La preocupación de que el metabolismo del mercado cosifica todo lo que entra a su catalizador es algo evidente ante la destrucción social y ecológica. No obstante, un sistema de precios institucional en donde se genera una masa monetaria de acuerdo a las expectativas de producción o a las posibilidades históricas de las fuerzas productivas permite poner un freno tanto a la visión mítica del progreso que tanto los economistas liberales como muchos marxistas comparten. El dinero generado institucionalmente rompe de lleno la idea marginalista de un dinero neutral, o como simple unidad de cuenta que responde a las expectativas racionales sobre la inversión. La forma de acceder al dinero determina la posición en las transacciones de mercado, tanto en la producción como el consumo.

La objeción principal a la idea de un dinero endógeno e institucional es que se cuestiona cómo entender la determinación y variación de precios, y cómo explicar el valor con los arreglos institucionales. Al primer cuestionamiento se ha de decir que los precios son determinados, en un sistema mercantil simple, por la producción y el número de productores en donde los precios son ideales; es decir, sobre expectativas libres entre lo que se ofrece y se está dispuesto a comprar, para así concretar el precio de mercado, y su resultado es el cociente entre masa monetaria y bienes producidos, lo cual es un precio ajeno a la voluntad de los individuos. Al segundo cuestionamiento, los valores institucionales con respecto a los productores son directos con el agente que emite la moneda, ya que sin dinero no hay precios. Las reglas dependen entonces con la emisión y el pago.

---

18 Un desarrollo de este tema se encuentra matematizado en Benetti & Cartelier (1998) y Cataño (2009).

Hay que aclarar que, el optar por una forma de contabilidad monetaria sobre otras, no significa extrapolar o borrar una estructura social y económica, la forma estructural cuantitativa o cualitativa debe ser descrita a detalle de la forma más precisa posible, si una forma monetaria permite explicar el porqué de la producción circulación en forma conjunta, mejor que otras formas, ese “mejor” necesariamente será relativo y muy limitado, porque la cuantificación por su método tiende a simplificar el fenómeno, como también se simplifica a través de una teoría del valor. El problema dual de valor-precio ha enseñado que muy probablemente dicho enfoque sea incorrecto, el valor sin duda es intrínseco a la dignidad de la persona, y no a una cualificación de un objeto como si se tratase de un concurso de cualidades. Sin embargo, hoy en día, no hay una teoría económica que haya podido integrar esta transformación, hasta donde se tiene conocimiento en esta investigación, el único economista que ha señalado de forma clara sobre la relación valor-riqueza —mercancía— fue Karl Polanyi, teniendo en cuenta que lo que diferenciaba al mercado del capitalismo era que este último transformaba elementos que eran falsas mercancías —la tierra—, al trabajador y al dinero.

## Conclusiones

El olvido de temas relevantes dentro de la teoría económica es asunto que debe de evitarse. Aspectos tan cruciales como el del dinero, mercado, explotación —por mencionar solo algunos—, son fundamentales en las sociedades actuales. La teoría marxista convencional ha sido relegada por su falta de apertura a plantear soluciones frente a problemas que Marx abordó de una forma que da las pautas necesarias para reconstruir la ciencia económica alejada de buena parte de la esterilidad de la teoría neoclásica. Se cree que uno de los aspectos menos desarrollados y más importantes de la crítica de la economía política es con respecto al dinero y su relación con la mercancía. No se puede continuar soslayando la crítica frente a estos temas. Quienes han hecho frente a este problema desde una postura del valor trabajo, parten con la premisa de lo mismo que quieren encontrar como resultado, siendo lo anterior uno de sus principales fallos frente al problema. Mientras no se reconstruya teóricamente esa premisa, no será fácil salir de ese callejón sin salida, al menos de dar como acabado un sistema teórico como totalidad, en el cual los problemas que se presentan son fisuras menores, pero como se ha estudiado, no es el caso.

La naturaleza del mercado no se fundamenta solamente en un medio de circulación y atesoramiento, sino en un medio de pago y en una medida de los precios. Es este último atributo —medida del valor o numerario de precios—, el cual el dinero indica como los agentes descentralizados en una economía de mercado realizan sus actividades de producción y circulación. En suma, el dinero no es una mercancía, es un medio institucional que conlleva las reglas del juego. Por ello la importancia para los asalariados y su autonomía bancaria y financiera; es decir, el modo de acceder al dinero es además un modo en el que se corrige o acentúan las asimetrías en una economía capitalista.



## Referencias

- [1] Benetti, C. (1990). *Moneda y teoría del valor*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- [2] Benetti, C. & Cartelier J. (1980). *Marchands, salariat et capitalistes*. París: François Maspero.
- [3] Benetti, C. & Cartelier J. (1998). Dinero, forma y determinación del valor. *Cuadernos de Economía*, 17(28), 53-70. Recuperado de <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ceconomia/article/view/11611>
- [4] Cataño, J. F. (1992). Crítica al marxismo dogmático de Anwar Shaikh. *Lecturas de Economía*, 36, 169-194. Recuperado de <https://revistas.udea.edu.co/index.php/lecturasdeeconomia/article/view/5107/0>
- [5] Cataño, J. F. (1999). Marx y la teoría económica actual. *Ensayos de Economía*, 10(16), 89-120. Recuperado de <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ede/article/view/23891>
- [6] Cataño, J. F. (2009). *Lecciones de economía marxista. Mercados, precios y dinero desde un enfoque heterodoxo*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- [7] Castaingts, J. (1984). *Dinero, valor y precios. Un análisis estructural cuantitativo sobre México*. Ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana- Unidad Xochimilco.
- [8] Escorcía, R. & Robles, M. (Eds.). (2016). *Dinero y capital. Hacia una reconstrucción de la teoría de Marx sobre el dinero*. Ciudad de México: Itaca.
- [9] Fernández, C. (2019). *Marx 1857. El problema del método y la dialéctica*. Madrid: Editorial Akal.
- [10] Marx, K. (1985 [1867]). *El capital. Tomo I (Vol. I)*. Ciudad de México: Siglo XXI Editores.
- [11] Marx, K. (2007 [1857/1858]). *Grundrisse. Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*. Ciudad de México/Madrid: Siglo XXI editores.
- [12] Marx, K. (2012 [1894]). *El capital. Tomo. III*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- [13] Marx, K. (2014 [1867]). *El capital. Tomo I*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- [14] Nadal, A. (1984). La construcción del concepto de mercancía en la teoría económica. *Demografía y economía*, 18(2), 225-253. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/40593566>
- [15] Nadal, A. (2019). Crítica de la teoría económica neoclásica. *El Trimestre Económico*, 86(343), 509-543. <https://doi.org/10.20430/ete.v86i343.925>
- [16] Guerrero, D. (Febrero de 2000). *La teoría laboral del valor y el análisis input-output*. En VII Jornadas de Economía Crítica, Albacete, España.
- [17] Guzmán, A. (2016). Valor, precio y moneda, una revisión con base en “El capital” de Carlos Marx. *Economía y sociedad*, 20(35), 137-154. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/510/51049433007.pdf>
- [18] Guzmán, A. (2018). Valor y dinero en la circulación simple de mercancías. *Ensayos de economía*, 28(53), 193-207. <https://doi.org/10.15446/ede.v28n53.73597>
- [19] Klimovsky, E. (2014). Estructura de salarios y trabajo homogéneo: un limite poco conocido de la teoría del valor-trabajo. *Equilibrios y Conjeturas. Cuadernos del Seminario de Credibilidad Macroeconómica*, 1(2), 13-19.
- [20] Moseley, F. (Ed.). (2005). *Marx's Theory of Money. Modern Appraisals*. Nueva York: Palgrave McMillan.

- [21] Moseley, F. (2016). *Money and Totality: A Macro-Monetary Interpretation of Marx's Logic in Capital and the End of the 'Transformation Problem'*. Leiden: Brill.
- [22] Moseley, F. (s.f.). *La MELT y el razonamiento circular en la nueva interpretación y en la interpretación temporal y de sistema único*. [Mensaje en un blog]. Recuperado de <https://marxismocritico.com/2016/07/13/la-melt-y-el-razonamiento-circular-en-la-nueva-interpretacion-y-en-la-interpretacion-temporal-y-de-sistema-unico/>
- [23] Polanyi, K. (2012 [1944]). *La gran transformación*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- [24] Robles, M. (2005). La dialéctica de la forma del valor o la génesis lógica del dinero. En M. Robles (Ed.), *Dialéctica y capital: elementos para una reconstrucción de la crítica de la economía política* (pp. 171–218). Ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana - Unidad Xochimilco.

# El excedente económico en economías periféricas: una perspectiva teórica desde los aportes de Baran, Prebisch y Furtado\*

**Manuel Rubio-García\*\***

Universidad Nacional de Colombia – Sede Bogotá

**Santiago Castaño-Salas\*\*\***

Universidad Nacional de Colombia – Sede Bogotá


<https://doi.org/10.15446/ede.v30n57.86865>


## Resumen

En la teoría económica, la perspectiva del excedente económico –EE– tiene una doble importancia en las economías periféricas. En primer lugar, su esquema teórico incorpora la cuestión del patrón de desarrollo, esto es, el análisis del grado de cambio en las estructuras productivas y ocupacionales, y en correspondencia, de las transformaciones tanto en la distribución del ingreso como en el perfil de la inserción externa de una formación social dada (Vera, 2013). En segundo lugar, esta perspectiva teórica permite el análisis histórico de diferentes patrones de desarrollo, cuya explicación está centrada en el perfil del conflicto distributivo. En el

---

\* **Artículo recibido:** 30 de abril de 2020/ **Aceptado:** 22 de julio de 2020/ **Modificado:** 18 de agosto de 2020. El artículo es parte del trabajo del semillero de Economía Heterodoxa del Grupo de Socioeconomía, Instituciones y Desarrollo (GSEID) de la Universidad Nacional de Colombia - Sede Bogotá. Así mismo, hace parte del documento de tesis de la maestría en Desarrollo Económico del Instituto de Altos Estudios Sociales-IDAES de uno de los autores en la Universidad Nacional de San Martín (San Martín, Argentina). Sin financiación. En especial, agradecer los elementos de discusión y de corrección aportados por los/las evaluadores/as anónimos/as, los cuales fueron muy valiosos. La responsabilidad por los errores o por las omisiones es exclusiva de los autores.

\*\* Magister en Desarrollo Económico por la Universidad Nacional de San Martín (San Martín, Argentina) y estudiante de Doctorado en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia - Sede Bogotá. Integrante del Grupo de Socioeconomía, Instituciones y Desarrollo (GSEID) del Centro de Investigaciones para el Desarrollo (CID) de la Universidad Nacional de Colombia. Correo electrónico: marubiog@unal.edu.co  <https://orcid.org/0000-0001-7758-7936>.

\*\*\* Candidato a Magister en Desarrollo Económico de la Universidad Nacional de San Martín (San Martín, Argentina) y estudiante de Doctorado en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia - Sede Bogotá. Integrante del Grupo de Socioeconomía, Instituciones y Desarrollo (GSEID) del Centro de Investigaciones para el Desarrollo (CID) de la Universidad Nacional de Colombia. Correo electrónico: scastanos@unal.edu.co  <https://orcid.org/0000-0002-4980-1111>

## Cómo citar/ How to cite this item:

Rubio-García, M. & Castaño-Salas, S. (2020). El excedente económico en economías periféricas: una perspectiva teórica desde los aportes de Baran, Prebisch y Furtado. *Ensayos de Economía*, 30(57), 75-97. <https://doi.org/10.15446/ede.v30n57.86865>

presente artículo se realiza una exposición de la perspectiva del excedente económico desde las perspectivas de Baran, Prebisch y Furtado para las economías periféricas, así como también, una aproximación al análisis del grado de desarrollo a partir de la noción de fases de transformación productiva. Se concluye que la perspectiva del EE es útil para comprender el grado de diversificación productiva a partir de la interacción entre puja distributiva –apropiación y uso del EE– y las formas de acumulación de capital.

**Palabras clave:** estructuralismo latinoamericano; excedente económico; capital monopolista; desarrollo económico; diversificación productiva; economías periféricas.

**JEL:** B15; B52; B51; E11; E24; F43; O11; O14.

## The Economic Surplus in Peripheral Economies: A Theoretical Perspective from the Contributions of Baran, Prebisch and Furtado

### Abstract

In economic theory, the perspective of the economic surplus has a double importance in peripheral economies. First, its theoretical scheme incorporate the question of the development pattern, that is, the analysis of the degree of change in the productive and occupational structures, and in correspondence, of the transformations both in the distribution of income and in the profile of the external insertion of a given social formation (Vera, 2013). Secondly, this theoretical perspective allows the historical analysis of different development patterns, whose explanation is centered on the profile of the distributive conflict. This article presents an exposition of the perspective of the economic surplus from the perspectives of Baran, Prebisch and Furtado for the peripheral economies, as well as an approach to the analysis of the degree of development from the notion of phases of productive transformation. It is concluded that the economic surplus perspective is useful to understand the degree of productive diversification based on the interaction between the distributional equitable –appropriation and use of economic surplus– and the forms of capital accumulation.

**Keywords:** Latin American structuralism; economic surplus; monopoly capital; economic development; productive diversification; peripheral economies.

**JEL:** B15; B52; B51; E11; E24; F43; O11; O14.

## Introducción

El objetivo del presente artículo es presentar algunas versiones teóricas del excedente económico –en adelante, EE– bajo una delimitación analítica que permita caracterizar el patrón de desarrollo de una economía del capitalismo dependiente o periférico<sup>1</sup>.

---

1 La noción “Centro-Periferia” tiene orígenes en los estudios que desarrollaban simultáneamente a mediados del siglo XX Raúl Prebisch desde Chile en la Comisión Económica para América Latina - CEPAL y Hans Singer desde Reino Unido. En estos se mostraba como los termino de intercambio de los países exportadores de materias primas se venían deteriorando hace más de un siglo, por lo que, en el comercio internacional, sólo se estaban beneficiando los países exportadores de bienes terminados o industriales (Alberti, O’Connell & Paradiso, 2008; Rodríguez, 1980). En este trabajo se entenderá por países centrales y países periféricos las definiciones dadas en los trabajos de la CEPAL desde su creación –1948– y que se sintetizan en la definición dada por Rodríguez (1979) acerca de que los países periféricos tiene estructuras económicas con productividades “heterogéneas” y “especializadas” mientras que los países centrales tienen estructuras “homogéneas” y “diversificadas”, llevando así a que en los países periféricos las exportaciones se concentren en pocos bienes primarios, y la diversificación horizontal, la complementariedad intersectorial y la integración vertical de la producción posean escaso desarrollo, de tal modo que una gama muy amplia de bienes, sobre todo de manufacturas, debe obtenerse mediante la importación.

Se trata de sistematizar una tradición teórica que aborda la particularidad de los problemas de las estructuras económicas subdesarrolladas o dependientes en el marco de la perspectiva del EE. Sin embargo, ¿cuáles son los lineamientos generales que guían una visión del desarrollo bajo una perspectiva del EE?

Una *perspectiva integral del proceso de desarrollo* enfatiza el análisis de las dinámicas de la estructura productiva; específica a cada formación socio-económica, con sus tensiones entre clases sociales —diversos estratos de capitalistas, trabajadores y rentistas—, con su configuración del poder político- social al interior del Estado y del mercado y, con esto, con las restricciones internas y externas al proceso de desarrollo nacional (Baghirathan, Rada & Taylor, 2004; Da Conceição-Tavares, 1980; Prebisch, 1981).

Así mismo, basada en la perspectiva del EE, la visión del desarrollo intenta superar la comprensión del proceso productivo como una caja negra<sup>2</sup> de entrada de factores productivos y una salida de un nivel de producto dado, bajo supuestos adecuados<sup>3</sup>. Lo cual supone una desconexión entre la distribución del ingreso y la dinámica de acumulación de capital (Furtado, 1969), en donde los patrones de distribución del ingreso son resultados pasivos de una tecnología de producción dada (Yeldan, 1995). Se trata entonces de plantear una alternativa a una concepción mecánica de la distribución del ingreso determinada por condiciones técnicas, naturales o accidentales (Bhaduri, 2007).

En este sentido, se trata de una representación que pone el énfasis el problema de la distribución del ingreso entre grupos sociales y sus efectos sobre la inversión productiva (Bhaduri, 2007; Bhaduri & Marglin, 1990), más que en el desarrollo entendido como un proceso de crecimiento del producto social como jalonado principalmente por el cambio técnico en el marco del libre funcionamiento de las fuerzas del mercado (Bhaduri, 2007), en donde los resultados esperados —neutrales— se juzgan respecto del libre funcionamiento de las fuerzas de mercado, o por negación respecto a “rigideces” o “fallas” impuestas políticamente al funcionamiento de un mecanismo natural (Shaikh, 2016).

- 
- 2 Para Luigi Pasinetti, la escuela *marginalista* ha sido preponderante en la “escena del pensamiento económico oficial desde 1870”, apareciendo como su preocupación teórica principal el comportamiento racional del consumidor. Esto supone una mirada desde el comportamiento atomístico, maximizador y competitivo. Así, “este esquema no tiene ninguna conexión con el fenómeno de la producción. El problema que viene afrontando es el de la óptima asignación, mediante el intercambio, de una cierta dotación y distribución inicial de recursos” (Pasinetti, 1983 p. p. 38-39). En particular, la teoría de la producción marginalista es una adaptación de la teoría del consumidor racional; esto es, el intento por “modelar una teoría de la producción de forma que se ajustará a los requerimientos de una teoría reconstituida sobre la ‘asignación’ óptima de un cierto fondo de recursos” (Pasinetti, 1983 p. 40). Para Pasinetti, son Wicksell y Böhm-Bawerk quienes intentan desarrollar la teoría marginalista de la producción y la distribución dados los problemas de agregación, definición de capital en valor y el problema de concebir a la riqueza como un fondo; es decir, los autores que buscan la forma de superar los problemas propios de una *concepción pre clásica* de la teoría económica (Pasinetti, 1983).
  - 3 En particular, se trata de la representación de la producción mediante la Función de Producción Agregada —FPA—, la cual implica una explicación de la distribución basada en la productividad marginal de los factores. Sin embargo, es precisamente esta representación *técnica* de la producción y la distribución la que es independiente de alguna teoría de la distribución y la producción (Shaikh, 1974). Para una consideración metodológica de la visión estándar en general en los problemas de agregación y del supuesto de racionalidad de la FPA en particular, ver Shaikh (2016).

Por el contrario, la perspectiva de la economía política en su versión clásica —Smith, Ricardo, Marx—, tiene como punto de partida la existencia de un fenómeno social denominado “excedente económico”, que involucra la existencia de grupos sociales —trabajadores, capitalistas y rentistas— y, por consiguiente, de formas de reproducción y transformación socio-económicas a través de relaciones sociales antagónicas en lo económico, lo político y lo institucional —valores, creencias, representaciones— (Bortis, 1997).

Así, la existencia social del EE supone la posibilidad de aumentos continuos de la productividad a través del tiempo y; con ello, la cuestión del cambio técnico pasa a estar subsumida en la cuestión distributiva (Riskin, 1975; Shaikh, 1990). Esto es: el conflicto social distributivo por la apropiación de EE a través de diferentes mecanismos tienen mayor relevancia para explicar el ritmo de los aumentos continuos del producto social por trabajador y; por consiguiente, de las transformaciones en la estructura socioeconómica (Furtado, 1976); Somel, 2003; Mohun, 2005; Paitaridis & Tsoulfidis, 2012; Sbattella et al., 2012).

Sin embargo, ¿qué significa analizar de manera integrada la distribución del ingreso, el proceso de acumulación de capital y la tasa-patrón de crecimiento del producto social? En primer lugar, distanciarse de una versión separada entre producción y distribución con soluciones técnicas dadas, asumiendo que relaciones sociales antagónicas vinculan la distribución del ingreso con la dinámica de acumulación de capital y; con ello, el perfil de crecimiento de una economía (Danielson, 1990).

En segundo lugar, si se asume que el proceso de acumulación de capital presupone un modo de resolución del conflicto distributivo (Yeldan, 1995), se hace necesario incorporar dimensiones del conflicto social relevantes para la comprensión de formaciones sociales concretas (Danielson, 1994).

En tercer lugar, desde un punto de vista del análisis histórico<sup>4</sup>, esta alternativa teórica tiene especial importancia respecto a predicciones basadas en visiones lineales del desarrollo económico. Así, se ha prescripto como regularidad de largo plazo del proceso de desarrollo que, tomando como punto de partida una economía agraria, en donde la desigualdad en la distribución del ingreso es baja con aumentos en la formación de capital fijo —proceso de industrialización—, se experimenta una profundización de la desigual distribución del ingreso (Bernard et al., 2013). De ahí que, el proceso de crecimiento del producto social y la transformación de la estructura social implican una ampliación en la desigual distribución del ingreso. Sin embargo, esta relación tendrá un punto culminante, en cual se puede hacer compatibles disminuciones en el grado de desigualdad en la distribución del ingreso con un continuo crecimiento de las tasas de crecimiento económico (Bernard et al., 2013). En general, la conexión establecida implica la necesidad de profundizar la desigualdad en la distribución del ingreso para lograr altas tasas de crecimiento en el largo plazo.

---

4 Entendido como tiempo histórico, en contraposición al tiempo lógico, en el marco de un análisis de la tensión entre regularidades y transformaciones en el largo plazo (Aglietta, 1979).

Estas visiones adolecen de una falta de perspectiva relacional que vincule la generación, apropiación y uso del EE para explicar el proceso de desarrollo de unas áreas geográficas con el sub-desarrollo de otras que vincule los factores institucionales y políticos en el marco de relaciones antagónicas entre grupos sociales, en el Estado y en el mercado<sup>5</sup>. Perspectivas lineales que conllevan prescripciones o recetas universales para lograr el *desarrollo* como un *estado*, haciendo abstracción del proceso histórico político y económico en una estructura social específica (Furtado, 1969; Prebisch, 1981).

Sin embargo, ni desde una perspectiva analítica ni desde una empírica se puede concluir que sea necesario reducir la participación —directa vía relación salarial, o indirecta vía transferencias estatales— de los trabajadores en el ingreso nacional para lograr dinamizar el ritmo de crecimiento económico de una economía (Garegnani & Palumbo, 1997).

Más bien, para el análisis de las diversas formas en que se configura en una formación social, la estructura productiva, las normas de apropiación del EE y el perfil de inserción al sistema mundo capitalista, se hace necesario tener en cuenta el impacto que la demanda por exportaciones, el desarrollo del mercado interno —normas de producción y normas de distribución— y la inversión pública pueden tener sobre la tasa de crecimiento económico de largo plazo de un país (Sbattella, Chena, Palmieri, & Bona, 2012).

En general, esta perspectiva alternativa se contrapone a una idea de mecanismos naturales o autorregulados, que supone una racionalidad maximizadora y atomística para explicar los cambios o permanencias de una formación social. Enfatizando el análisis de las formas de generación, apropiación y composición del EE como una expresión del sistema de dominación social y de una estructura de poder social, permitiendo asociar la puja distributiva con la forma en que se potencia o se restringe el grado de desarrollo de las fuerzas productivas en una formación social específica (Furtado, 1976; Sbattella, 2012).

En el presente artículo para realizar la presentación de la perspectiva del EE en Baran, Prebisch y Furtado, se busca combinar una exposición teórica con una posible comprensión del grado de diversificación productiva a través de la noción de fases de transformación productiva.

De modo que, en un primer momento, se realiza una exposición analítica de la propuesta teórico conceptual del EE de Baran, Prebisch y Furtado.

En particular, Baran busca desarrollar la perspectiva marxista del EE en el marco del capitalismo monopólico, explicando tanto el surgimiento de la gran empresa como el rol del Estado en una economía capitalista desarrollada —EE. UU.— (Baran & Sweezy, 1976). Sin embargo, también

---

5 En la perspectiva de la teoría de la elección racional, aun cuando se incluyen el proceso político o la interacción entre grupos sociales, mantienen los supuestos de hiper-racionalidad, la maximización de la utilidad, la perspectiva atomística, como supuestos guía de su constructo teórico. Realizando una reducción de la acción social en el mercado, en el Estado y de los grupos sociales a normas preconcebidas y a reglas de comportamiento reduccionistas (Hodgson, 2012; Shaikh, 2016; Zafirovski, 2003).

propone un abordaje histórico de las formaciones sociales a partir de la relación entre usos del EE, desarrollo de fuerzas productivas y grado de desarrollo socio económico (Baran, 1958), lo cual está en línea con la propuesta analítica planteada en la presente investigación.

Por otra parte, los trabajos teóricos y empíricos basados en la perspectiva del EE en los últimos 20 años tienen en cuenta las discusiones teóricas y empíricas derivadas de los planeamientos de Baran<sup>6</sup>. Por tanto, resulta relevante para analizar la relación entre una desigual distribución del ingreso y la dinámica de acumulación de capital en una economía dependiente.

En segundo lugar, se aplica un método expositivo basado en la idea de fases de transformación productiva, a través de los cuales se busca mostrar la forma cómo el conflicto distributivo por la apropiación del EE, en la estructura social heterogénea y los usos del EE tienen efectos sobre el proceso de acumulación de capital y; con ello, en el grado de diversificación productiva.

En particular, en esta exposición mediante fases de transformación productiva, se resalta el efecto que tiene el modo de inserción comercial sobre los usos del excedente y con ello sobre el patrón de desarrollo como característica relevante del modo de desarrollo dependiente. Por último, se presentan unas conclusiones.

## **Marco analítico**

La perspectiva del EE puede ser útil para la comprensión del proceso de desarrollo en diferentes formaciones sociales, a partir del siguiente vínculo analítico: el patrón y la tasa de crecimiento económico están determinados tanto por la magnitud como por el uso del excedente, que a su vez están explicados por los resultados del conflicto distributivo (Danielson, 1994; Serrano & Medeiros, 2001).

En este sentido, no se trata solamente de la tasa de crecimiento observada del producto social sino también del análisis de los cambios socioeconómicos que implica y que pueden ser caracterizados a partir de cambios en la estructura productiva, en el perfil de la demanda y de la ocupación, en el nivel y composición del excedente en forma de ingresos, en la fuente sectorial de los aumentos de productividad y en la composición del sector externo, entre otros (Vera, 2013). Estos procesos, a su vez, interactúan con un conjunto de políticas deliberadas, regímenes políticos y otras instituciones sociales, que en general puede servir de insumo para el análisis histórico-estructural (Prebisch, 1981; Serrano & Medeiros, 2001).

En consecuencia, aquí se plantea la siguiente hipótesis teórica: un proceso sostenido de acumulación de capital en el largo plazo requiere un modo de regulación del conflicto social distributivo que promueva el uso productivo del EE y que tienda hacia la formación de la demanda

---

6 En especial, ver: Barclay & Stengel, 1975; Childs & Kidron, 1975; Danielson, 1990; Danielson, 1994; Lippit, 1985; Riskin, 1975; Sbattella, 2001; Sbattella et al., 2012; Shaikh & Tonak, 1994 Somel, 2003; Yeldan, 1995.



interna bajo la forma de relación salarial<sup>7</sup>. Esto conlleva a un proceso de cambio estructural que se expresa en un aumento de la productividad del sector manufacturero e industrial, cambios en la composición del producto social —estructura productiva— y; por ende, en la composición del sector externo —exportaciones-importaciones—. Es de resaltar que, al incorporar dimensiones asociados al patrón del desarrollo, se plantea el rol de impulso y de restricción a la diversificación productiva del modo de inserción a la economía mundial de las economías del capitalismo subdesarrollado.

Bajo esta mirada general, en lo que sigue se realiza la presentación teórica de la perspectiva del EE en Baran, Prebisch y Furtado. Asimismo, se utiliza la noción de fases de transformación productiva como una aproximación para evaluar el grado de diversificación productiva en una formación socioeconómica.

## La perspectiva del excedente económico y su proyección en el estructuralismo latinoamericano

En el marco de la economía política clásica, dada la tasa de crecimiento de la población, el salario de subsistencia, se tiene que la definición de la magnitud del EE está dada por el remanente entre el producto creado y los costos de reposición del capital y el costo de la fuerza de trabajo (Eltis, 2000). De igual manera, los usos del EE pueden ser el consumo no esencial y la inversión productiva (Rubio & Castaño, 2020).

Existe un contexto institucional que vincula la determinación de la magnitud del EE —conflicto distributivo primario—, la apropiación y los usos del EE —conflicto distributivo secundario— con el crecimiento del producto social, que tiene variantes explicativas en cada uno de los autores de la teoría clásica del excedente —Smith, Ricardo y Marx, principalmente—

Por ende, en la perspectiva clásica del EE existen proposiciones generales de su comprensión del sistema económico, que se hacen necesario resaltar. En primer lugar, los propietarios son quienes toman las decisiones de inversión, bajo una “economía competitiva”. Dado esto, existen sectores, llamados productivos, que generan un excedente sobre los costos, el cual se puede invertir continuamente a través del tiempo y con esto, el crecimiento de la economía en el largo plazo depende de la continua re-inversión —“suficiente”— de una proporción del EE (Rubio & Castaño, 2020).

---

7 La relación salarial implica al menos tres aspectos. Por una parte, la generalización de la organización capitalista del proceso productivo y, en correspondencia la generalización del principio de ingreso o pago monetario. En segundo lugar, la idea de un modo capitalista de existencia y reproducción de la fuerza de trabajo. Por último, un conjunto de condiciones legales y de normas sociales que implican un modo de regulación dado de los conflictos sociales derivados de la relación capital-trabajo (Boyer, 2002).

Un resultado parcial de la perspectiva clásica es que si aumenta a un ritmo mayor la absorción del EE por parte de las actividades improductivas respecto a la inversión productiva, se espera un baja en el ritmo de crecimiento del producto social en el largo plazo (Mohun, 2005; Paitaridis & Tsoulfidis, 2012; Shaikh & Tonak, 1994).

Para la presentación de la perspectiva de Baran, Prebisch y Furtado, se asumen como dadas las técnicas productivas<sup>8</sup>. Si bien, se asume que existen interacciones entre la estructura de mercado, el cambio tecnológico y la estructura social configurando el patrón de desarrollo, aquí se delimita el análisis a la interacción entre conflicto distributivo, proceso de acumulación de capital, incorporando la idea de la *tasa- patrón*<sup>9</sup> de desarrollo económico o crecimiento del producto social.

## La perspectiva del excedente económico de Paul Baran

En la propuesta teórica de Paul Baran hay tres definiciones del EE: real o efectivo, potencial y planificado. Aquí, por fines expositivos, se presentan en primer lugar las variantes conceptuales de EE más generales para r, luego definir las tres acepciones particulares del EE.

Baran y Sweezy utilizan una definición general del excedente como “la diferencia entre lo que una sociedad produce y los costos —asociados— de esta producción” (Baran & Sweezy, 1976). Por otra parte, desde una perspectiva histórica, Baran define el excedente económico como “la porción del producto agregado no absorbida por el consumo de los productores directos de la sociedad y por la reposición ordinaria de sus medios de producción” (Baran P. A., 1958). Los costos de reposición de la producción de una sociedad, en la primera definición, se hacen explícitos en la segunda definición como consumo directo de los productores y costos de reposición de los medios de producción.

Por otra parte, Baran realiza su análisis en el marco del capitalismo monopolístico, donde tiene un rol central la distinción entre EE real —o efectivo— y EE potencial, dado que en la magnitud del excedente puede distinguirse aquella parte que se ha convertido en real o efectivo, de la parte considerada como potencial, distinguiendo “los usos específicos a que ambas porciones se dirigen [que] están determinados y a su vez determinan el grado de desarrollo económico de las fuerza productivas, la correspondiente estructura de relaciones socio-económicas, y el sistema de apropiación del excedente económico que esas relaciones implican” (Baran P. A., 1958).

---

8 En el caso de los salarios, se presenta una variación del tratamiento en la economía política clásica. Si bien se trata de una determinación exógena de los salarios, en presencia de heterogeneidad estructural, debe incorporarse la noción de modo de reproducción social de la fuerza de trabajo.

9 Como en la economía política clásica, en la versión moderna del excedente, el punto de partida es que existen clases sociales que apropian el excedente económico, asignándole usos que pueden implicar o no el impulso al proceso de acumulación de capital, lo cual tiene efectos en el crecimiento y composición del producto social de largo plazo y, a su vez, en la composición del sector externo y la estructura ocupacional.

Por consiguiente, en la distinción entre EE real y EE potencial se puede distinguir la relación entre usos del excedente y patrón de desarrollo, caracterizado este por el tipo de relaciones sociales, el grado de desarrollo de las fuerzas productivas y las formas de apropiación del EE. Desde la perspectiva de Baran, estos criterios sirven para caracterizar una formación social. Por ejemplo, en el contexto de la “civilización antigua”, el avance técnico y, junto a ello, el aumento continuo de productividad en una formación social tiene como *limitación social* el uso del excedente en obras públicas, en obras de culto religioso y en consumo no esencial de un pequeño grupo social que concentra el EE. Esto se explica, por el marco institucional basado en relaciones sociales esclavistas<sup>10</sup> (Baran P. A., 1958).

Sin embargo, ¿en qué consiste tal relación entre excedente económico real y excedente potencial? En primer lugar, el EE real —o efectivo— se define como la diferencia entre la producción social y el consumo efectivo corriente. Así, se identifica con la parte *efectivamente acumulada*, dado que no incluye ni el consumo capitalista, ni los gastos gubernamentales en administración pública, etcétera (Baran P. A., 1958). Este excedente económico real se asume como existente para toda época y en toda formación socioeconómica. En la discusión teórica, esta noción de EE ha sido identificada con la tradicional noción de *ahorro* y; en consecuencia, puesta en duda su utilidad específica para en análisis del proceso de desarrollo (Lippit, 1985).

Por otra parte, el EE potencial se define como “la diferencia entre la producción que *podría* obtenerse en un ambiente técnico y natural dado con la ayuda de los recursos productivos utilizables, y lo que pudiera considerarse como consumo esencial” (Baran P. , 1968).

Esta forma de excedente, en su realización y aproximación empírica, supone la posibilidad de una reorganización tanto de la producción como de distribución del producto social. Asimismo, para la estimación de este EE se asume que se pueden definir claramente “el ambiente técnico” y “los recursos productivos utilizables”. En sus usos, este excedente potencial se materializa en el consumo excesivo de la sociedad —no esencial—, en los trabajadores no productivos, como también en el producto perdido a causa de “la organización dispendiosa e irracional del aparato productivo existente” y, en el producto no materializada dada la existencia de desempleo (Baran, 1968).

Por último, la definición de *excedente potencial* es la más discutida por los trabajos teóricos y empíricos realizados bajo este enfoque (Santarcángelo & Borroni, 2012). Dado que su definición supone una lógica metodológica en el planteamiento del excedente económico que compara la sociedad existente con una “sociedad ordenada en forma más racional” (Baran, 1968). Así, en Baran hay una perspectiva normativa en la distinción entre excedente real o efectivo y excedente potencial, visión que es expresada entre lo que la sociedad es y lo que podría llegar a ser (Barclay & Stengel, 1975; Santarcángelo & Borroni, 2012).

---

10 En últimas, Baran establece que “la abundancia y baratura de los esclavos embotó cualquier iniciativa encaminada hacia la innovación técnica y el progreso” (Baran P. A., 1958).

En esta perspectiva, el conflicto distributivo contenido en la apropiación y usos del excedente se puede diluir al definir al uso del excedente como un ingreso discrecional disponible para que la sociedad *como un todo* cumpla sus metas y, no como una interacción conflictiva entre clases o grupos sociales (Danielson, 1994).

Así, esta lógica analítica es limitada para la comprensión de la relación entre conflicto distributivo y patrón de desarrollo en economías existentes, dado que implica la comparación de una situación dada con una situación ideal (Lippit, 1985). Sin perjuicio de ello, la comparación entre la magnitud del excedente potencial y la magnitud del excedente económico real o efectivo, tiene potencia analítica si puede evidenciar los virtuales usos productivos y poner de relieve en la utilización del excedente el sustento de la estructura de poder social (Sbattella et al., 2012).

Por último, Baran plantea el EE planificado, como la diferencia entre el producto considerado como “óptimo” respecto al volumen “óptimo” de consumo. Tal producto óptimo supone unas condiciones técnicas y naturales dadas, como también una utilización planeada “óptima” de los recursos productivos, que están en disposición en un momento dado. Los niveles óptimos de la producción, consumo, ahorro e inversión estarán dados por un plan racional definido socialmente (Baran, 1968). Sin embargo, su aplicación al análisis del patrón de desarrollo es limitada dado que supone una economía centralizada, cuyo caso no puede ser tomado como referencia para realizar generalizaciones teóricas, ni para el análisis del patrón del desarrollo de experiencias históricas en formaciones sociales capitalistas concretas (Santarcángelo & Borroni, 2012).

## **La perspectiva del Estructuralismo Latinoamericano del EE: Prebisch y Furtado**

En la perspectiva del EE, se incorpora las nociones de generación y norma de distribución del EE y reproducción social como elementos centrales para la comprensión de una formación social (Rubio & Castaño, 2020).

En este acápite, al abordar la interacción entre conflicto distributivo, proceso de acumulación de capital y patrón de desarrollo, se hace uso de algunas variantes de dichas nociones de las miradas clásicas y marxista como son: régimen de acumulación, normas distributivas, modos de reproducción y desarrollo.

Prebisch destaca que, en el proceso de desarrollo de economías periféricas, el progreso técnico y los aumentos de productividad, tienen un carácter exógeno (Prebisch, 1981). Esto es, la absorción de formas de organización capitalista, de maquinaria y equipo, y de diferentes formas de capital (Pinto A. , 1973a) se asocia estructuralmente en las relaciones comerciales con los centros capitalistas (García-Isaza, 2006).

Así en Prebisch, la conexión comercial de la periferia con los centros capitalistas genera un impulso dependiente del desarrollo del capitalismo periférico, en cuyo interior se promueve la absorción de técnicas con aumentos de productividad. Sin embargo, en un contexto de estructura social, ocupacional y distributiva *heterogénea* con diferentes estratos sociales, los aumentos de productividad son apropiados en forma de ingresos por los estratos sociales superiores, así en este marco el EE se define como “la parte del fruto de la creciente productividad que no se transfiere —a la fuerza de trabajo con poder social— constituye el excedente (...)” (Prebisch, 1981, pág. 40).

La conexión comercial con los efectos en aumentos de productividad y de ingresos hace posibles mutaciones en la estructura social, reflejándose en una estructura de poder en donde los estratos superiores apropian y usan el EE perfilando con esto la dinámica de acumulación de capital y el grado de diversificación productiva (Prebisch, 1981).

Por su parte, para Celso Furtado, desde un punto de vista analítico, la idea de EE tiene un grado de generalidad que le permite abordar la realidad histórica del proceso de desarrollo latinoamericano. Así la productividad y el perfil de la distribución del ingreso —grado de desigualdad social— determinan en una formación social dada la magnitud del EE, cuya apropiación y uso expresan el sistema de poder y de dominación existente.

En el marco analítico propuesto por Furtado para comprender la dinámica de crecimiento del producto social se hace necesario caracterizar los diferentes antagonismos entre grupos sociales tanto por la determinación del nivel de subsistencia de los hogares de los trabajadores manuales no calificados como por la apropiación y uso del EE (Furtado, 1976). Así el EE se define como la diferencia entre la producción real<sup>11</sup> y el Costo de Reproducción Social —CRS— de la población como un todo.

En suma, es de resaltar que en el caso de la reflexión sobre el proceso de diversificación de la estructura productiva periférica tienen un rol especial tanto *el impulso comercial externo a los modos de acumulación de capital* —comercial, industrial, usurario, etcétera— (García-Isaza, 2006, Prebisch, 198), como la estructura de clases sociales que apropian EE en forma de ingresos y los canalizan hacia usos específicos.

Por tanto, para analizar el proceso de acumulación de capital en economías del capitalismo periférico, se hace necesario establecer:

1. La interacción entre los modos de inserción de la periferia capitalista con las formas predominantes en el régimen de acumulación y los patrones de desarrollo.
2. La explicación del conflicto social distributivo; esto es, antagonismos de tipo político internos y externos a la economía del capitalismo periférico, que conllevan mecanismos de apropiación-concentración y usos del EE en forma de ingreso.

---

11 Producto social neto del costo de reposición del capital.

Las dos últimas relaciones analíticas pueden ser expresadas esquemáticamente a través de *fases de transformación productiva*, que hacen referencia al “proceso estructural de transformación de los países de la periferia a la moderna economía capitalista” (García-Isaza, 2006), las cuales pueden ser útiles para explicar el grado de diversificación productiva de una formación socioeconómica.

## Esquema de las fases de transformación productiva<sup>12</sup>

Para la exposición de las fases de transformación productiva de la periferia capitalista, la lógica expositiva es establecer una situación inicial –teórica– que caracteriza el punto de partida de los cambios operados en los conflictos distributivos por la apropiación del EE, que conllevan la configuración de formas de acumulación y que implican tanto modos de reproducción de la fuerza de trabajo como la continua configuración de un patrón de desarrollo.

### Condiciones Iniciales<sup>13</sup>

Dado un nivel de productividad bajo, el aumento continuo del EE es limitado y por ende, no se puede hacer referencia a un proceso de acumulación de capital en *strictu sensu*. Es el caso de un sistema social que no puede generar un aumento considerable del EE de manera endógena, una situación en donde la principal restricción para el aumento de la productividad es el bajo nivel tecnológico (Riskin, 1975).

Suponemos que el único costo de reposición está asociado a la fuerza de trabajo, lo cual es coherente con un nivel técnico precario, de modo que, el producto social crece acorde a una capacidad productiva que se reproduce de manera simple entre periodos, lo cual se explica por un nivel de EE bajo.

Con bajo nivel de productividad, el nivel de excedente entre períodos se asocia con la capacidad de los grupos sociales dominantes para imponer formas de extracción forzadas de excedentes a los trabajadores directos (García-Isaza, 2006), en espacios aislados y desarticulados de producción.

Así, para explicar el consumo no esencial acorde con un EE exiguo, se supone una situación de concentración del ingreso y, por consiguiente, una distribución desigual del mismo. En Furtado, el bajo nivel del excedente creado se utiliza en la forma de demanda de bienes no agrícolas y de servicios; es decir, formas de consumo ligados al *status social* –no esencial– (Furtado, 1968).

---

12 Este esquema sigue los planteamientos de García-Isaza (2006).

13 Este apartado tiene un carácter teórico. Tiene la función de ser útil como una referencia teórica que caracteriza las cualidades de un sistema económico que se reproduce de manera simple, esto es, el producto se reproduce lo necesario para reponer la fuerza de trabajo y aquellos medios de producción utilizados en el proceso productivo (Harvey, 2010). Desde otro punto de vista, se trata de un sistema económico simplificado; es decir, en estado estacionario. Se asumen como constantes la fuerza de trabajo, los conocimientos técnicos, las decisiones de consumo y la productividad del trabajo. Así, “los flujos físicos de bienes y servicios vienen exactamente reproducidos años tras año” (Pasinetti, 1983 p. 53)(Pasinetti, 1983).

Se caracteriza esta formación social por mercados internos localmente restringidos, donde no existe un mercado integrado y tampoco un espacio nacional del proceso de acumulación de capital. Se trata de relaciones mercantiles simples, en donde la producción y el intercambio están orientados hacia el consumo directo (García-Isaza, 2006). En este sentido, desde la perspectiva de Smith y de Marx, se trata de una formación social en donde no se ha profundizado la división social del trabajo (Marx & Engels, 1973).

En síntesis, las condiciones iniciales se caracterizan por el predominio de estructuras de producción tradicionales, bajo lógicas de *exacción patrimonial* del EE realizadas directamente en cada proceso de trabajo (Marx, 1967). Por esto, no existe una norma homogénea de distribución del excedente, dado que depende de normas de distribuciones locales y específicas.

Por ahora, hasta aquí se ha comenzado señalando las características de un sistema social de baja productividad en referencia al proceso de acumulación de capital, conflicto social distributivo y formas de reproducción social. Ahora, es necesario establecer el hecho estilizado del proceso de desarrollo de la economía subdesarrollada: la interacción entre la inserción a la economía mundial y el proceso de diversificación productiva (Danielson, 1994), para posteriormente señalar las condiciones restrictivas para una continua transformación productiva.

## **Etapas de conexión comercial**

Un aspecto principal del proceso de transformación estructural, con una incipiente acumulación industrial del capital en la economía periférica, es el impulso dado por la conexión comercial con los centros capitalistas (Furtado, 1977; García-Isaza, 1998; 2006; Prebisch, 1981).

La lógica analítica es: dado un aumento de las exportaciones en el sector primario, con la ampliación de la demanda de los centros capitalistas por bienes básicos, se permite un aumento del eslabonamiento de la demanda sectorial desde el sector que aumentó su exportación hacia otros sectores de la economía, implicando aumentos de los ingresos globales. Este encadenamiento del sector exportador con los circuitos de producción y de circulación domésticos posibilita que la dinámica del mercado capitalista se transfiera al mercado interno en formación (García-Isaza, 2006). Esto por los efectos que el aumento interno de ingresos tiene sobre la composición de la demanda global doméstica, dado que al diversificarse la demanda *puede* implicar la diversificación de la producción nacional (Furtado, 1968).

En general, se trata de un predominio del crecimiento basado en la esfera mercantil, caracterizado por la valorización tanto de productos de la economía tradicional como de recursos naturales. Desde un punto de vista teórico, se trata de una extensión del mercado externo que, al impulsar aumentos de la productividad sectorial nacional, hace posible intensificar la división del trabajo, logrando “efectos de eslabonamiento mercantil” entre sectores (García-Isaza, 2006). Adviértase aquí, una dirección diferente de la relación entre división del trabajo, productividad y extensión del mercado establecida por Adam Smith.

Desde el punto de vista de los centros capitalistas, la periferia capitalista se articula a su proceso de valorización del capital industrial, como fuente de aprovisionamiento de productos primarios (García-Isaza, 1998; Wallerstein, 1998). Desde el punto de vista de la periferia capitalista, la lógica de acumulación doméstica es mercantil-moneteria y su impulso está dado por en la demanda internacional por productos básicos desde los mercados capitalistas y, así, “la internacionalización de la producción tradicional es el principal mecanismo —interno a la economía periférica— importante de valorización” (García-Isaza, 2006).

Esta forma de inserción comercial al sistema mundo capitalista permite un incipiente proceso de acumulación de capital comercial (Prebisch, 1981). La forma de acumulación mercantil supone una extensión de las relaciones de intercambio al interior de la economía periférica; sin embargo, en esta etapa no se ha realizado un proceso completo de homogeneización de las relaciones sociales, dado que coexisten diferentes formas de producción y distribución del ingreso (García-Isaza, 1998). La reproducción social del capital está asociado a mercancías del sector artesanal-domestico (Pinto A. , 1973a).

Se trata de la transición de un sistema producción orientado al consumo directo a un sistema de producción mediado parcialmente por el intercambio, que está intensificando y densificando los intercambios al nivel nacional para distintos grupos sociales y sectores económicos.

El vínculo entre el proceso de acumulación de capital y el conflicto distributivo en el contexto de la *conexión mercantil* con inicio de diversificación productiva se caracteriza por la capacidad de apropiación de los aumentos de productividad —inducidos externamente— por parte de los propietarios que controlan el sector agrícola o minero y por los comerciantes e intermediarios presentes en los circuitos mercantiles y monetarios (García-Isaza, 2006; Pinto A. , 1973b) y las diferentes clases de trabajadores —rurales, artesanos e trabajadores de manufacturas—.

En esta fase, para Prebisch, el proceso de diversificación productiva se ha activado y; sin embargo, inicia en dependencia de la conexión comercial con los centros capitalistas del sistema mundo, así el proceso de acumulación queda supeditado tanto a la demanda internacional como al uso doméstico del excedente por parte de los sectores que tienen capacidad para apropiarlo (Prebisch, 1981). Se combinan restricciones internas y externas al proceso de diversificación productiva (Da Conceição-Tavares, 1980). Por una parte, los impulsos externos condicionan el crecimiento de la economía doméstica, quedando sujeta a los ciclos de los términos de intercambio. El desarrollo dependiente de la economía doméstica respecto a los ciclos de acumulación industrial de los centros capitalistas (Furtado, 1976)<sup>14</sup>. Por otra parte, el aumento de la productividad queda concentrado en la mano de los propietarios agrícolas e intermediarios que definen el uso dado a los excedentes generados (Furtado, 1977).

---

14 “El hecho de que la difusión del modo capitalista de producción sea resultado de una acción internacional constituye un dato capital para la explicación de las desigualdades que existen hoy entre formaciones sociales capitalistas. Las nuevas estructuras de producción que surgieron en el marco de la división internacional del trabajo se subordinan a los mercados internacionales, cuyos precios relativos definían el monto de los excedentes a nivel de las economías nacionales, como hemos observado antes. Los mercados internos de esos países pasaban a depender indirectamente de las actividades de exportación. Esa vinculación particular con el exterior —la demanda externa gobernaba el nivel de ingreso, etcétera— constituye el punto de partida de lo que posteriormente se llamaría “dependencia externa” (Furtado, 1976, pág. 85).



En suma, la captación del EE en forma de ingresos por parte de los propietarios que controlan la producción agrícola o minera, el comercio o la intermediación y su uso en un patrón de gasto dado afecta el proceso de acumulación de capital y; por consiguiente, el proceso de transformación productiva – composición sectorial del PIB, absorción de la fuerza de trabajo y patrón de inserción internacional–.

## **Etapas inicial de industrialización**

Con la especialización productiva de la economía periférica, la diversificación de la estructura económica ha recibido un impulso desde los centros capitalistas. Este proceso ha implicado la constitución de un escenario nacional de intercambio, la densificación de las relaciones de intercambio y una incipiente demanda interna.

Asimismo, connota una dinámica contradictoria entre el modo de inserción a la economía mundo capitalista basado en precios de productos básicos –altamente volátiles– y la transformación de la estructura productiva, lo cual constituye una restricción al crecimiento estable en el largo plazo (Ocampo & Bértola, 2010).

Sin embargo, en esta fase se experimenta un cambio en las articulaciones económicas que subyacen a la formación social periférica. Con la inserción externa mediante un sector primario (producción agrícola o minera), este comienza a interactuar<sup>15</sup> con el proceso de inversión manufacturera y, con eso, el proceso de absorción de fuerza de trabajo del sector industrial (Pinto A, 1973a; Furtado, 1977; Prebisch, 1981; García Isaza, 2006).

En este momento, la economía periférica se caracteriza por estar en “transición mercantil e industrial”, en donde coexisten tres sectores (García-Isaza, 2006), a saber:

1. El sector mercantil que se compone de agricultura campesina y, doméstico-artesanal. Son formas de producción y reproducción precarias.
2. El sector en transición industrial. Compuesto por agricultura moderna, industria manufacturera, servicios productivos y mercantiles modernos.
3. El sector de agricultura liviana, en donde están la agricultura y la minería.

La característica marcada de esta fase es la coexistencia e interacción entre el modo de acumulación especulativo-mercantil y, un modo de valorización basado en los procesos de producción industrial. Se presentan diversas formas de organización del trabajo, de deducción y distribución del EE y; de procesos de valorización del excedente; esto es diferentes *regímenes de*

---

15 Se trata de direccionar las divisas recibidas hacia clases sociales empresariales que buscan rentabilidades relativas superiores en el frente doméstico.

*acumulación*. Por ejemplo; el sector mercantil; en donde está la agricultura campesina y las actividades artesanales; pueden reproducirse por fuera de los mecanismos de mercado. Mientras; el sector industrial y la agricultura liviana pueden generar formas de apropiación y distribución del excedente más cercano a los mecanismos de mercado (García-Isaza; 2006).

Empero, *el proceso de transformación productiva* en este momento tiende hacia la modernización en un escenario de predominio de los sectores comercial y agrícola. Por un lado, el proceso de acumulación de capital doméstico de la economía periférica está en función de la tensión entre la demanda internacional por la producción de productos básicos<sup>16</sup> y, la constitución de una fuente de demanda interna, esto es, absorción de fuerza de trabajo por el sector industrial.

Por otra parte, para Da Conceição-Tavares el proceso de acumulación industrial de capital implica un continuo crecimiento conflictivo de las escalas de producción, de la oferta de bienes finales que se puedan corresponder con el proceso de absorción de fuerza de trabajo —demanda interna— y de la demanda de bienes intermedios —capacidad de importar—<sup>17</sup> (Da Conceição-Tavares, 1980).

Esquemáticamente, la ampliación del sector externo posibilita la densificación de demandas sectoriales, la ampliación del consumo interno, el gasto público y la generación de capacidad de importar por aumento de exportaciones (García-Isaza, 2006). Esto implica una extensión del sistema productivo y mercantil, en donde incorporando mecanismos de mercado a las formas tradicionales, éstas últimas van perdiendo importancia en la formación social del capitalismo periférico (Pinto A. , 1973a). Sin embargo, el impulso externo también genera una dependencia de la valoración de las exportaciones tradicionales en el mercado mundial, al mismo tiempo que sectores —asociados a la producción agrícola, la extracción minera e intermediarios— demandan bienes de producción industrial venidos de los centros industriales desarrollados (Furtado, 1976).

En esta fase se asume que el modo de distribución del EE ha implicado tanto la formación del mercado doméstico, es decir, la continua constitución —aunque todavía incipiente— de la relación salarial y, por otra parte, la tensión —o convergencia de intereses— en la distribución del EE entre propietarios de la explotación de productos básicos y el capitalista industrial (Furtado, 1977). De modo que, se trata de una combinación de la valorización interna de los procesos de producción industrial y agrícola.

Es de resaltar en este punto que, en la experiencia de las economías periféricas, dado el impulso externo a la economía periférica, los efectos en la transformación productiva de la misma dependen de la especificidad de *las formas de distribución del EE en forma de ingreso* del sector exportador

---

16 En particular, se trata de la capacidad de generar divisas —mediante exportaciones— para financiar la capacidad de importación del país necesaria para promover el proceso de diversificación.

17 En general, el proceso de diversificación productiva implica la constitución del eje industrial de la acumulación de capital, que conlleva la continua absorción de fuerza de trabajo, con ello, la constitución de demanda doméstica.

—minero o agrícola—<sup>18</sup>. Más que una absorción de progreso técnico, con irradiación de aumentos de productividad a otros sectores, este aumento del EE puede estar vinculado con una explotación intensiva de recursos naturales (Pinto A. , 1973a). Por tanto, la forma en que el sector exportador apropia los aumentos de EE tiene efectos sobre la configuración del perfil distributivo —perfil de la demanda— y, en consecuencia, el patrón de desarrollo (Furtado, 1968).

En síntesis, la orientación de las inversiones —uso del excedente— pasa a estar condicionada por el perfil de la demanda interno —perfil distributivo— y conforme a factores institucionales, como el grado de concentración del EE en forma de ingreso y “*el sistema de valores de la colectividad*”<sup>19</sup> (Furtado, 1968; Prebisch, 1981).

El esquema de análisis, en esta fase de desarrollo de las economías periféricas, incorpora una regularidad histórica: ante impulsos externos se experimentó un modelo de crecimiento con esfuerzos internos, iniciando inversiones en el sector de la industria manufacturera (Da Conceição-Tavares, 1980) que hizo que “el dinamismo de la economía pasa a depender de la incorporación de equipos, técnicas, formas de organización y capital básico por parte de los agentes colectivos y particulares de producción” (Pinto A. , 1973a) y, del comportamiento de la demanda por bienes básicos de los centros industriales.

## **Etapas de predominio de la producción industrial**

La tercera fase de transformación productiva se caracteriza por el predominio de la producción industrial en la reproducción de la formación social periférica. Esto se manifiesta en la posibilidad de la internacionalización de la producción manufacturera y en la de generar cambios en la composición tanto de la estructura productiva como del sector externo —composición exportaciones-importaciones— (Da Conceição-Tavares, 1980).

La cuestión central en esta etapa es el paso a la generación y distribución del EE basado en “ganancias de productividad” endógenas al sistema productivo. Desde el punto de vista de la distribución del EE, se hace posible una profundización del mercado doméstico, implicando la formación y consolidación de la relación salarial y, por otra parte, la preeminencia de la valorización industrial de los excedentes generados (García-Isaza, 1998). El crecimiento continuo del EE se entiende como una exigencia necesaria pero no suficiente de la dinámica del sistema,

---

18 Dado que cada uno de estos sectores puede generar eslabonamientos sectoriales diferentes de acuerdo a las características del sector exportador y, la forma en que la actividad exportadora se articula con las actividades preexistentes (Pinto A. , 1973c); (Pinto A. , 1973b).

19 En la composición de la demanda de un país se expresan sus orientaciones, valores o normas de consumo. Por ejemplo, *en principio*, un país con un fuerte nacionalismo político se orientará por bienes domésticos, por el contrario, un país con una fuerte influencia por patrones de consumo observados en el extranjero preferirá bienes extranjeros. Furtado, plantea que la conexión comercial con la metrópoli hace posible como innovación social los cambios en las normas de consumo —por imitación— (Furtado, 1977).

dado que son los usos dados al EE en forma de ingresos y que son apropiados por los estratos superiores, lo que permite un aumento continuo en el tiempo de la productividad y de la ocupación de la fuerza de trabajo (Prebisch, 1981).

Desde la perspectiva del EE estructuralista, el proceso de diversificación productiva implica una interacción virtuosa entre usos productivos del EE –aumentos de inversión productiva–, un conflicto distributivo resuelto por la formación de una creciente masa salarial –empleo– y la constitución de un patrón de desarrollo que aumenta la productividad en sectores de mayor valor agregado –mayor productividad–, implicando cambios en la estructura ocupacional, en la composición del producto social y en el sector externo.

La densidad en el tejido industrial permite una profundización de la interacción dinámica productiva-mercantil, respecto a mejoras en la capacidad competitiva externa y, por otra parte, en relación con los encadenamientos sectoriales internos y la distribución doméstica del ingreso (García-Isaza, 2006).

Finalmente, el proceso de transformación, tal como está descrito, requiere tener en cuenta las principales *restricciones al proceso de diversificación productiva*.

Primero, en el financiamiento del proceso de diversificación productiva. En el caso de los países del capitalismo periférico, a través de la inversión extranjera o a través de un ciclo favorable para los términos de intercambio que contribuyan a una mayor capacidad de importar técnicas avanzadas<sup>20</sup>. Para tener un crecimiento sostenido de largo plazo, junto con la política industrial –orientación del uso del EE en forma de inversión productiva– se debe superar las brechas entre necesidades de financiamiento del proceso industrial y los ingresos generados por exportaciones –capacidad de importar–. Lo cual, a su vez, implica que el grado de diversificación productiva encuentra una restricción en el comportamiento de la demanda externa por productos básicos (Prebisch, 1981).

En segundo lugar, en la relación entre el proceso de distribución del EE y proceso de democratización, dado que la capacidad de absorción de fuerza de trabajo del sistema se expresa en una mayor capacidad de representación y negociación política de la fuerza de trabajo para pugnar por un mayor compartimiento del EE. Lo cual puede implicar un aumento de la disputa social por el excedente, generando cambios en el grado de desequilibrios políticos y sociales (Danielson, 1994; (Furtado, 1977; Prebisch, 1981).

En tercer lugar, restricciones internas en el sentido de que las decisiones clave del sistema, respecto a los usos del EE, se concentran en un grupo social superior que detenta los medios productivos y, en definitiva, la capacidad de apropiar EE.

---

20 También existen otras formas de financiación que son las ayudas internacionales del exterior entre las cuales se encuentra el repago de créditos en forma de bienes (Kalecki, 1980).

## Perspectiva del excedente económico en el capitalismo dependiente: algunas consideraciones finales

Di Filippo señala la necesidad de la perspectiva del EE de tener en cuenta los cambios en los años noventa del siglo XX, asociados a la apertura comercial y financiera de la mayoría de los países de América Latina, para comprender la interacción entre conflicto distributivo, proceso de acumulación de capital y proceso de desarrollo (Di Filippo, 1999).

En particular, porque en el marco de las políticas de ajuste estructural se experimenta una persistencia de la heterogeneidad estructural y de la dependencia externa por la demanda de productos básicos. En el marco de la profundización de la especialización productiva, se ha experimentado un auge de los canales financieros de valorización del capital —la hegemonía financiera— como centro de las políticas fiscal y monetaria.

Como resultado, el auge de políticas de modernización liberal no ha conducido al proceso de diversificación productiva, ni tampoco al cambio en la composición del sector externo, el empleo de la fuerza de trabajo y las fuentes de productividad y valor agregado. En el marco de la perspectiva del EE, se resalta que los aumentos endógenos de productividad tienen una restricción de carácter *institucional*, en la medida en que la inserción externa basada en productos básicos genera unos grupos sociales —terratenientes y finanzas— que buscan a través de su poder político, social y económico apropiar y hacer uso del EE en formas improductivas cuyas decisiones clave afectan el proceso de diversificación productiva. Se trata de unas restricciones institucionales al desarrollo económico.

## Conclusiones

Para el caso de las economías del capitalismo periférico, se exponen los conflictos distributivos por la apropiación del EE, que implican la configuración de formas de acumulación de capital y la configuración de un patrón de desarrollo a través de la idea de fases *de transformación productiva* que representa el “proceso estructural de transformación de los países de la periferia a la moderna economía capitalista” (García-Isaza, 2006).

Así, la perspectiva del EE cobra relevancia para comprender el grado de diversificación productiva como resultado de la interacción entre puja distributiva —apropiación y uso del EE— y las formas de acumulación de capital.

En el caso de la perspectiva de Baran, se tiene que hay una tensión entre la generalidad de su marco analítico y la posibilidad de aplicarlo a un caso concreto. Esto es, dada su extrema generalidad teórica no permite captar las diferencias o especificidades entre formaciones sociales (Barclay & Stengel, 1975).

Sin embargo, la diferencia entre EE potencial y EE real puede ser útil para caracterizar estructuras de poder y dominación al interior de una sociedad dada.

Por otra parte, las definiciones de EE en los trabajos de Baran están basados en la comparación entre lo que una sociedad es y lo que debería ser, lo cual dificulta la construcción de datos comparables entre países, continuos en el tiempo y, por tanto, disponibles (Danielson, 1994).

La definición del EE como ingreso disponible diluye el conflicto social distributivo entre clases sociales respecto a los usos dados al EE (Danielson, 1994), al dejar la impresión de un uso social acordado de manera armónica o mediante un mecanismo impersonal de coordinación social de las decisiones de los diferentes grupos, estratos o clases sociales.

En el caso de la propuesta de Prebisch y Furtado, se buscó señalar su propuesta analítica incorporando el elemento histórico —mediante la idea de *fases de transformación productiva*— en la reflexión sobre la interacción entre conflicto distributivo y acumulación de capital, utilizando la categorías de modos de reproducción de la fuerza de trabajo, normas de distribución y de patrón de desarrollo económico para dar cuenta de la *idea de estructura social* cuya dinámica está dada por intereses antagónicos, la cual está contenida tanto en Prebisch (1981) como en Furtado (1976).

Es de resaltar que la perspectiva del EE del estructuralismo Latinoamericano permite captar las restricciones internas —estructura de poder y dominación— y las restricciones externas —modo de inserción a los flujos financieros y comerciales internacionales— a la diversificación productiva, sintetizando su interconexión a través de la idea de usos del EE —como expresión de una estructura de poder social— y su impacto en el patrón de desarrollo —estructura productiva, distributiva, ocupacional junto con el modo de inserción externa—.

Así, la relevancia del presente artículo ha sido doble. Estableció, en primer lugar, la continuidad analítica respecto a la perspectiva clásica del EE y su adaptación al caso latinoamericano. En segundo lugar, su extensión en la fijación de lineamientos para la caracterización empírica de la relación entre una desigual distribución del ingreso y la acumulación de capital, con los efectos sobre el patrón de desarrollo para el caso de una economía del capitalismo periférico.

## Referencias

- [1] Alberti, G., O'Connell, A. & Paradiso, J. (2008). *Orígenes y vigencia del concepto centro-periferia*. *Puente@Europa*. <https://puenteeuropa.unibo.it/article/view/5319/5054>
- [2] Baghirathan, R., Rada, C. & Taylor, L. (2004). Structuralist Economics: Wordly Philosophers, Models, and Methodology. *Social Research*, 71(2), 305-326. <https://www.jstor.org/stable/40971697>
- [3] Baran, P. (1968). The Concept of the Economic Surplus. En D. Horowitz & D. Horowitz (Ed.), *Marx and Modern Economics* (pp. 326-350). Nueva York: Monthly Review Press.

- [4] Baran, P. A. (1958). Sobre la evolución del excedente económico. *El trimestre Económico*, 25(100), 735-748. <http://www.jstor.org/stable/20855461>
- [5] Baran, P. A. & Sweezy, P. M. (1976). *El Capital Monopolista* (A. C. Yáñez, Trad.). Bogota: Siglo XXI editores.
- [6] Barclay, W. J. & Stengel, M. (1975). Surplus and Surplus Value. *Review of Radical Political Economics*, 7(4), 48-64. <https://doi.org/10.1177/048661347500700404>
- [7] Bernard, L., Gevorkyan, A., Palley, T. & Semmler, W. (2013). Time Scales and Mechanisms of Economic Cycles: A Review of Theories of Long Waves. (PERI Working paper series N< 337). Political Economy Research Institute. [https://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working\\_papers/working\\_papers\\_301-350/WP337.pdf](https://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_301-350/WP337.pdf)
- [8] Bhaduri, A. (2007). El rol de la distribución del ingreso en el crecimiento endógeno de largo plazo. *Revista Circus*, 1, 8-20. <http://circusrevista.com.ar/wp-content/uploads/bhaduri-1.8-20.pdf>
- [9] Bhaduri, A. & Marglin, S. (1990). Unemployment and the Real Wage: The Economic Basis for Contesting Political Ideologies. *Cambridge Journal of Economics*, 14(4), 375-393. <https://www.jstor.org/stable/23598376>
- [10] Bortis, H. (1997). *Institutions, Behaviour and Economic Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- [11] Childs, D. & Kidron, M. (1975). Measuring the Surplus in India: Sources and Methods. *Economic and Political Weekly*, 10(9), 399-414. <https://www.jstor.org/stable/4536905>
- [12] Da Conceição-Tavares, M. (1980). *De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero. Ensayo sobre economía brasilera*. (J. R. Pérez-Lías, Trad.). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- [13] Danielson, A. (1990). The Economic Surplus: Formation, Distribution and Role in Economic Growth. *Social and Economic Studies*, 39(1), 127-152. <https://www.jstor.org/stable/27864925>
- [14] Danielson, A. (1994). *The Economic Surplus: Theory, Measurement, Applications*. Westport: Praeger Publishers.
- [15] Di Filippo, A. (1999). Continuidad y cambio en la obra de Prebisch. Su concepto de excedente. En J. Lora, & C. Mallorquín (Eds.), *Prebisch y Furtado: el estructuralismo latinoamericano* (pp. 173-196). Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- [16] Eltis, W. (2000). The Classical School of Economics: An Overview. Introduction to the Second Edition. En W. Eltis (Ed.), *The Classical Theory of Economic Growth*. Londres: Palgrave Macmillan.
- [17] Furtado, C. (1968). *Teoría y política del desarrollo económico*. Ciudad de Mexico: Siglo XXI editores.
- [18] Furtado, C. (1976). *Prefacio a una nueva economía política* (S. Mastrangelo, Trad.). Ciudad de Mexico: Siglo XXI editores .
- [19] Furtado, C. (1977). *Dialectica del desarrollo. Diagnostico de la crisis del Brasil*. (B. Hopenhayn, Trad.) Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
- [20] García-Isaza, J. G. (1998). Acumulación y comercio exterior desde una perspectiva centro-periferia. *Cuadernos de Economía*, 17(28), 71-93. <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ceconomia/article/view/11612/0>
- [21] García-Isaza, J. G. (2006). Inserción exterior, transformación y desarrollo en la periféria. *Cuadernos de Economía*, 25(44), 57-99. <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ceconomia/article/view/277>
- [22] Garegnani, P. & Palumbo, A. (1997). Accumulation of Capital. *Universitá degli studi Roma Tre. Dipartimento di economia*, 1-18. <https://ideas.repec.org/p/rtr/wpaper/0002.html>

- [23] Harvey, D. (2010). *A Companion to Marx's Capital*. Nueva York: Verso.
- [24] Kalecki, M. (1980). La ayuda exterior: un análisis económico. En M. Kalecki (Ed), *Ensayos sobre las economías en vías de desarrollo* (pp. 70-107)). Barcelona: Editorial Crítica.
- [25] Lippit, V. (1985). The Concept of the Surplus in Economic Development. *Review of Radical Political Economics*, 17(1/2), 1-19. <https://doi.org/10.1177/048661348501700101>
- [26] Marx, C. (1967). *Formaciones económicas precapitalistas* (G. Ortiz, Trad.). Madrid: Ciencia Nueva.
- [27] Marx, C. & Engels, F. (1973). Feuerbach. Contraposición entre la concepción materialista y la idealista (Introducción). En C. Marx & F. Engels (Eds.), *La ideología alemana* (pp. 15-93). Buenos Aires: Ediciones Pueblos Unidos.
- [28] Mohun, S. (2005). On Measuring the Wealth of Nations: The US Economy, 1964-2001. *Cambridge Journal of Economics*, 29(5), 799-815. <https://doi.org/10.1093/cje/bei043>
- [29] Ocampo, J. A. & Bértola, L. (2010). *Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Una historia económica de América Latina desde la independencia*. Secretaría General Iberoamericana sitio web: <https://www.segib.org/wp-content/uploads/Historia-Economica-AL-ESP.pdf>
- [30] Paitaridis, D. & Tsoulfidis, L. (2012). The Growth of Unproductive Activities, Rate of Profit and Phase-Change of the Us Economy. *Review of Radical Political Economics*, 44(2), 213-233. <https://doi.org/10.1177/0486613411423899>
- [31] Pasinetti, L. (1983). *Lecciones de teoría de la producción*. Madrid: Fondo de Cultura Económica.
- [32] Pinto, A. (1973a). Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano. En A. Pinto (Ed.), *Inflación: raíces estructurales* (pp. 423-). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- [32] Pinto, A. (1973b). Notas sobre la distribución del ingreso y la estrategia de la distribución. En A. Pinto (Ed.), *Inflación: raíces estructurales* (pp. 203-218). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- [33] Pinto, A. (1973c). Factores estructurales y modalidades del desarrollo: su incidencia sobre la distribución del ingreso. En A. Pinto (Ed.), *Inflación: raíces estructurales* (pp. 162-184). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- [34] Prebisch, R. (1981). *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- [35] Riskin, C. (1975). Surplus and Stagnation in Modern China. En D. Perkins (Ed.), *China's Modern Economy in Historical Perspective* (pp. 49-54). Palo Alto: Stanford University Press.
- [36] Rodríguez, O. (1980). La teoría del subdesarrollo de la CEPAL. *Comercio Exterior*, 30(12), 1346-1362. Recuperado de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/426/7/RCE7.pdf>
- [37] Rubio, M. & Castaño, S. (2020). *Apuntes sobre perspectivas y dimensiones del conflicto social distributivo* (Documentos de Doctorado N° 9). Recuperado de Universidad Nacional de Colombia sitio web: <http://fce.unal.edu.co/centro-editorial/documentos/doctorado/2570-9-apuntes-sobre-perspectivas-y-dimensiones-del-conflicto-social-distributivo.html>
- [38] Santarcángelo, J. E. & Borroni, C. (2012). El concepto de excedente en la teoría marxista: debates, rupturas y perspectivas. *Cuadernos de Economía*; 31(56); 1-20. <http://www.revistas.unal.edu.co/index.php/ceconomia/article/view/32856>



- [39] Sbattella, J. A. (2001). El excedente económico en la República Argentina. *Realidad Económica*, 181, 75-89. <http://www.iade.org.ar/noticias/analisis-el-excedente-economico-en-la-republica-argentina>
- [40] Sbattella, J. A., Chena, P. I., Palmieri, P. & Bona, L. M. (2012). *Origen, apropiación y destinos del excedente económico en la Argentina de la post-convertibilidad*. Buenos Aires: Ediciones Colihue.
- [41] Serrano, F. & Medeiros, C. (Septiembre de 2001). *Economic Development and the Revival of the Classical Surplus Approach*. Draft paper prepared for the discussion at the UNRISD meeting on The Need to Rethink Development Economics, Ciudad del Cabo, Sudáfrica. [https://www.unrisd.org/unrisd/website/document.nsf/\(httpPublications\)/F4989E94785F27C6C1256BC9004AFD54?OpenDocument](https://www.unrisd.org/unrisd/website/document.nsf/(httpPublications)/F4989E94785F27C6C1256BC9004AFD54?OpenDocument)
- [42] Shaikh, A. (1974). Laws of production and laws of algebra: the humbug production function. *The review of economics and statistics*, 56(1), 115-120.
- [43] Shaikh, A. (1990). *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- [44] Shaikh, A. (2016). *Capitalism: Competition, Conflict, Crises*. Nueva York: Oxford University Press.
- [45] Shaikh, A. & Tonak, A. (1994). *Measuring the Wealth of Nations. The Political Economy of National Accounts*. Cambridge: Cambridge University Press
- [46] Somel, C. (2003). Estimating the Surplus in the Periphery: An Application to Turkey. *Cambridge Journal of Economics*, 27(6), 919-933. <https://doi.org/10.1093/cje/27.6.919>
- [47] Vera, L. (2013). Some Useful Concepts for Development Economics in the Tradition of Latin American Structuralism. *The American Journal of Economics and Sociology*, 72(4), 917-948. <https://doi.org/10.1111/ajes.12027>
- [48] Wallerstein, I. (1998). *El moderno sistema mundial. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía mundo europea en el siglo XVI*. Ciudad de México: Siglo XXI editores.
- [49] Yeldan, E. (1995). Surplus Creation and Extraction Under Structural Adjustment: Turkey, 1980-1992. *Review of Radical Economics*, 27(2), 38-72. <https://doi.org/10.1177/048661349502700202>

# Trayectoria de los estudios sobre el capital social en América Latina\*

**Germán Darío Valencia-Agudelo\*\***

Universidad de Antioquia, Colombia

**Deïman Cuartas-Celis\*\*\***

Universidad de Antioquia, Colombia

<https://doi.org/10.15446/ede.v30n57.82502>

## Resumen

Desde la década de 1990 se presentó en América Latina, entre académicos y hacedores de políticas, un creciente interés por estudiar el capital social. Este concepto compuesto, convertido hoy en teoría, defiende la solidaridad, la confianza y la cooperación, entre otros valores, como determinantes del desarrollo económico y social de las naciones. El artículo muestra la trayectoria que ha tenido esta teoría en Latinoamérica, tanto en la investigación académica como en la política pública. Describe el contexto en que surgió el interés por el capital social en América Latina; presenta las dinámicas de trabajo sobre este capital en la región; e identifica las agendas de trabajo que se vienen configurando en las últimas décadas en las ciencias sociales sobre este importante activo económico.

**Palabras clave:** América Latina; capital social; teorías del desarrollo; políticas públicas.

**Clasificación JEL:** D64; I28; I38; N16; O54.


## Trajectory of Studies on Social Capital in Latin America


### Abstract

Since the 1990s, a growing interest in studying social capital has developed in Latin America, among academics and policy makers. This compound concept, now turned into theory, defends solidarity, trust and cooperation, among other values, as determinants of the economic and social development of nations. The

---

\* **Artículo recibido:** 27 de septiembre de 2019 / **Aceptado:** 27 de agosto de 2020 / **Modificado:** 06 de agosto de 2020. El artículo es producto del proyecto "Estrategia de sostenibilidad 2018-2019" del grupo de investigación "Hegemonía, Guerras y Conflictos" de la Universidad de Antioquia - Instituto de Estudios Políticos, que hace parte del apoyo financiero que brinda al Grupo el Comité para el Desarrollo de Investigaciones (Codi) de la Universidad de Antioquia.

\*\* Doctor en Estudios Políticos por la Universidad Externado de Colombia (Bogotá, Colombia). Docente investigador del grupo de investigación "Hegemonía, guerras y conflictos", Universidad de Antioquia - Instituto de Estudios Políticos (Medellín, Colombia). Correo electrónico: [german.valencia@udea.edu.co](mailto:german.valencia@udea.edu.co)  <http://orcid.org/0000-0002-6412-6986>

\*\*\* Doctor en Ciencias Sociales con especialización en Estudios Políticos por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) (Quito, Ecuador). Docente investigador del grupo de investigación "Hegemonía, guerras y conflictos", Universidad de Antioquia - Instituto de Estudios Político (Medellín, Colombia). Correo electrónico: [deïman.cuartas@udea.edu.co](mailto:deïman.cuartas@udea.edu.co)  <https://orcid.org/0000-0002-3644-6501>

#### Cómo citar/ How to cite this item:

Valencia-Agudelo, G. & Cuartas-Celis, D. (2020). Trayectoria de los estudios sobre el capital social en América Latina. *Ensayos de Economía*, 30(57), 98-119. <https://doi.org/10.15446/ede.v30n57.82502>

article shows the trajectory of this theory in Latin America, both in academic research and in public policy. It describes the context in which interest in social capital in Latin America arose; presents the dynamics of work on this capital in the region; and identifies the work agendas that have been configured in recent decades in the social sciences on this important economic asset.

**Keywords:** Latin America; social capital; theories of development; public policies.

**JEL Classification:** D64; I28; I38; N16.

## Introducción

El capital social es hoy un concepto posicionado en la agenda de investigación de la academia latinoamericana. Desde hace casi tres décadas, cuando fue incorporado por James Coleman (1990) como concepto compuesto, ha logrado configurarse como tema en la agenda de trabajo en la economía y las ciencias sociales<sup>1</sup>. A partir de aquel momento viene realizándose centenares de trabajos sobre el tema, que le han permitido demostrar su importancia en el desarrollo económico, político, social y cultural de las naciones (Andriani & Christoforou, 2016; Banco Mundial, 2001; Bourdieu, 1980; Coleman, 1990; Farr, 2004; Fukuyama, 1995; Kliksberg, 2000; Solow, 2000). En definitiva, es un concepto que, a pesar de su corta existencia, ha tenido una vida agitada, e incluso atormentada, que le ha permitido avanzar por el sendero de un nuevo paradigma tanto para la academia como para los hacedores de políticas públicas.

Sobre el concepto de capital social se puede advertir que no existe consenso en su definición y medición, así como en la forma de crearlo (Arrow, 2000; Fine, 2001; Solow, 2000; Uphoff, 2000). En palabras de Clemente Forero (2001, p. 13): “el concepto de capital social aún se encuentra en obra negra, evolucionando tanto en el plano teórico como operacional, con aportes de numerosos investigadores que lo utilizan en investigaciones empíricas e históricas”. Precisamente, esta condición de concepto en construcción y en permanente debate ha posibilitado que hoy el capital social se consolide como un rico campo de indagación y reflexión, con una agenda de trabajo dinámica y en constante cambio.

El presente artículo hace un seguimiento a las dinámicas que este paradigma ha tenido en América Latina entre académicos y hacedores de políticas. Muestra la importancia del capital social como factor del desarrollo económico y social. La exposición se inicia con un recorrido histórico sobre la aparición del paradigma del capital social en el mundo y contexto latinoamericano, destacando los esfuerzos por estudiarlo e incluirlo en sus políticas públicas. Continúa con un balance sobre el estado reciente del estudio del capital social en la región. Y finaliza con la discusión sobre la configuración actual de la agenda de investigación que permite identificar los componentes del capital social y su fomento en nuestra región.

---

1 Sin embargo, el mismo Coleman reconoce que fue G. Loury (1977) quien hace uso por primera vez del concepto capital social: el cual tiene, a su vez, su génesis en otras categorías como amistad o simpatía (Robinson, Siles & Schmid, 2003), confianza, reciprocidad y cooperación (Durston, 2002) y otras categorías (Farr, 2004; Putnam, 2000). Todas estas categorías han sido temas clásicos de reflexión en las ciencias sociales de allí que, a autores como Smith, Marx, Durkheim, Tönnies o Weber, se les señale como antecesores del concepto (Durston, 2000; Farr, 2004; Fine, 2010; Portes, 1998; Woolcock, 1998).

Para la construcción del texto se realiza una revisión de la literatura sobre el tema en el contexto mundial y latinoamericano. Se retoman, primero, los trabajos clásicos que hicieron posible la aparición del capital social como concepto teórico en el contexto mundial y, posteriormente, de manera puntual, se referencia los libros que aparecieron luego de seminarios, foros y encuentros sobre el tema en América Latina y que se convirtieron en hitos fundacionales en la región. Tomando, con especial cuidado, los trabajos que el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Comisión Económica de la Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (Cepal) realizan sobre el tema, pues son los organismos de planeación más importantes de la región y quienes han sido actores fundamentales para crear la línea de trabajo en torno al desarrollo, y en ella al capital social como estrategia para la lucha contra la pobreza y desigualdad en América Latina y el Caribe. Posteriormente se identificaron y agruparon los estudios que han buscado definir, clasificar y relacionar el capital social en la literatura regional. Finalmente, se toma una serie de trabajos que ayudaron a configurar la agenda de investigación sobre capital social en el entorno latinoamericano.

## **El surgimiento del capital social como paradigma en el contexto mundial y latinoamericano**

El estudio del capital social en América Latina debe inscribirse en el programa de investigación sobre las teorías del desarrollo y del crecimiento económico. Después de los esfuerzos en las décadas de 1950 a 1970 por identificar los factores clásicos del desarrollo y el crecimiento, como el capital humano y físico, se dio un giro en los decenios de 1980 y 1990 por el estudio de otros factores no convencionales, y por encontrar explicaciones a estos fenómenos; sobre todo, en aquellos no cuantificables y menos economicistas que determinan el desarrollo, asociados a variables políticas, sociológicas y antropológicas, entre otras<sup>2</sup>. Este giro hacia otras variables dio inicio a la formación del paradigma del capital social.

La invitación que se le hizo a las ciencias sociales fue a pensar a aquellas variables que ayudan a lograr el desarrollo social, mejorar la equidad, fortalecer la democracia y preservar los equilibrios medioambientales. Los primeros teóricos, de origen no económico, comenzaron a reconceptualizar el papel que desempeñan los valores y las normas en la vida económica (Fukuyama, 2003); destacando cómo el factor cultural, al igual que el capital productivo o el físico, es un componente importante para el desarrollo. Camino que llevó a que en la década de 1990 se identificaran múltiples tipos de capital que conformaban la riqueza social (Tabla 1).

---

2 Desde la perspectiva marxista, por ejemplo, se considera que la constitución del régimen capitalista como modo de producción social comporta la destrucción de patrones de comportamiento comunitario y de solidaridad social que son reemplazados por formas individualistas vinculadas con la competencia y la monetización de las relaciones sociales, con lo cual se instaura una lógica de organización social de los procesos de trabajo y producción generadores de riqueza, pero cuya apropiación es privada. En este sentido, el capital es profundamente social, con relaciones definidas, estructuras, formas, procesos y leyes de desarrollo propias (Fine, 2010; Marx & Engels, 2011a y 2011b).

**Tabla 1.** Tipos de capital que conforman la riqueza social

Tipos de capital	Tipos de activos
Capital humano	Activos que una persona posee por las características propias de su condición humana: conocimiento, salud, destrezas y tiempo, entre otros.
Capital social	Activos que se tienen derivados de las relaciones de una persona con otros y por su participación en organizaciones; tales relaciones facilitan el acceso a otros recursos.
Capital construido o físico	Activos físicos (tierra, propiedades, bienes) y activos financieros.
Capital natural	Activos en forma de calidad y cantidad de recursos naturales a los que se tiene acceso, que consiste en la calidad del aire, la cantidad y calidad del agua, la tierra, la biodiversidad, el panorama y el conocimiento ecológico.
Capital cultural	Recursos y símbolos que se tiene como resultado de la cultura de la cual se es parte.
Capital financiero	Consiste en el capital monetario en deuda, inversión, impuestos y donaciones.

Fuente: elaboración propia a partir de Arriagada (2006, p. 7).

Como se enunció, en el campo académico el concepto de capital social hizo su arribo en 1990 con James Coleman en su texto *Social Capital*, en el que introdujo de nuevo el concepto a las ciencias sociales (Restrepo, 1998). Este concepto había sido utilizado una década antes por Pierre Bourdieu (1980), quien se centró en analizar los beneficios que obtienen los individuos a partir de su participación en determinados grupos y en la construcción de relaciones sociales con el elemental objetivo de crear este tipo de capital (citado en Portes, 1998).

A este reconocimiento se le sumaron más tarde los trabajos de Coleman (1988 y 2000), Fukuyama (1995), Narayan y Pritchett (1997), Portes (1998), Putnam (1995) y Woolcock (1998); todos ellos reconocen al capital social como un elemento que produce beneficios económicos y sociales: como “aquel residuo, atribuible a las conexiones personales de un individuo y su permanencia a un grupo, que explican su éxito económico y social superior al de personas con comparables niveles de capital cultural y físico” (Forero, 2001, p. 12). Coinciden en afirmar que el capital social “importa e influye fuertemente en los desenvolvimientos económicos” (Iglesias, 2000, p. 8). En definitiva, es un factor que, correctamente administrado, puede servir para mejorar sus condiciones de vida y utilizarse para el desarrollo económico y social de las naciones<sup>3</sup>.

3 Desde una perspectiva crítica, existen teóricos que consideran que la contribución del capital social al desarrollo aún no está del todo clara. Por ejemplo, Andriani y Christoforou (2016) piensan que el concepto de capital social no puede ser considerado como otras formas de activos productivos –capital natural, físico, financiero, etcétera–, sobre los cuales hay unos derechos de propiedad mejor definidos, así como una valoración más específica de sus aportes al desarrollo. Sobre la relación de algunos componentes del capital social como la confianza y la asociatividad sobre el crecimiento económico, Dussailant y Guzmán (2015, p. 2, citando a Westlund & Adam, 2010) concluyen que “de 28 estudios que analizan el impacto de la confianza sobre el crecimiento económico, 16 tienen efectos positivos, 9 negativo y 3 mixto o ambiguo. Y en el caso de la asociatividad de 24 estudios 12 exhiben un impacto positivo, 7 negativo y 5 ambiguo sobre el crecimiento económico”.

En América Latina el interés por el capital social se origina en los organismos de desarrollo. Son el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Comisión Económica de la Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (Cepal), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (Pnud) y el Banco Mundial los que inician el interés por este tema (Valencia, Aguirre & Flórez, 2008). Consideran a este factor como un recurso clave para su política de reducción de pobreza y como instrumento para mejorar el desarrollo de los países que tienen a cargo<sup>4</sup>.

Según el Banco Mundial (2001), el capital social permite a los actores, en su conjunto, movilizar recursos y lograr metas comunes: “sirve de mecanismo de seguro para los pobres que no tienen acceso a las alternativas de mercado. Por lo tanto, es importante facilitar la formación de nuevas redes cuando las antiguas se están desintegrando” (p. 19). De allí que este organismo financiero internacional destinara recursos para investigar de manera permanente en este componente; confiaba que los resultados le ayudarían a luchar contra la pobreza y beneficiará a los países aumentando su progreso económico.

Precisamente, fue la década de 1990, en el contexto de la implementación de las propuestas del Consenso de Washington, que comenzó a identificarse el capital social como un componente del desarrollo no explorado e incorporado en el modelo neoliberal. Cerca de una década después de puesta en marcha las reformas neoliberales, los resultados esperados no se dieron, la situación de pobreza y desigualdad continuó agudizándose; aunque en unos países más que en otros (Stiglitz, 2003). Incluso, los países que lograron mostrar un buen dinamismo presentaban momentos de caída, no logrando mantener la dinámica ganada. El resultado, según el BID, fue que “América Latina fuera, lamentablemente, la región del mundo donde los ingresos y las oportunidades estuvieran peor distribuidos” (Iglesias, 2000, p. 8).

Es en este contexto de agudización de la situación de pobreza y desigualdad de las economías latinoamericanas, llevó a que sus gobiernos tomaran la decisión de reelaborar las políticas públicas para mejorar el bienestar de la población (Ocampo, 2003); reconociendo que no era suficiente con explorar las tradicionales ideas de la economía, que era necesario incluir otras variables en el modelo económico. En definitiva, el Consenso de Washington había fallado y era necesario otro Consenso, ante las dificultades del primero. De allí que para economistas como Stiglitz (1998), fuera necesario “[...] reexaminar, rehacer y ampliar los conocimientos acerca de la economía del desarrollo que se toman como verdad, mientras planificamos la próxima serie de reformas” (citado en Kliksberg, 2000, p. 22). Era conveniente discutir el modelo aplicado, evitando enfoques reduccionistas y buscando formas de capturar en los modelos de desarrollo la complejidad, integralidad y diversidad que hay en nuestros contextos (Valencia, Aguirre & Flórez, 2008).

---

4 Otros, por el contrario, consideran que la inserción del capital social en las agendas de estas instituciones tiene que ver con el reconocimiento del potencial destructor del lazo social y de los medios de vida de las comunidades, derivados de los programas de ajuste estructural y de las aperturas económicas de las economías latinoamericanas favorecidos por este tipo de instituciones y los gobiernos de turno durante las últimas dos décadas del siglo XX y comienzos del siglo XXI, por lo que era importante tanto económica como políticamente, reconocer “agencia” a los sujetos y a las comunidades en sus lógicas de asociación, cooperación y movilización como factores fundamentales para el desarrollo y, con ello, reducir los altos niveles de desigualdad y pobreza presentes en la región (Esparcia, Escribano & Serrano, 2016; Max-Neef & Smith, 2011).

Ante esta situación, analistas económicos y políticos se preguntaban qué estaba pasando con el modelo, por qué razones las políticas del Consenso no funcionaron. Por esta razón el debate, al finalizar el siglo XX, se centró en la pregunta sobre cuál era la decisión más apropiada para las economías, teniendo como premisa los resultados de la reforma neoliberal. Las respuestas, que son muchas, fueron desde aquellas que abogaron por una mayor profundización en las reformas, ya que aluden que los resultados no se dieron porque no se aplicaron todas —ni apropiadamente— cada uno de los puntos del Consenso, hasta aquellas que criticaron radicalmente el modelo (Arriagada, 2006; Atria & Siles, 2003; Banco Mundial, 2001; David & Ortiz, 2003; Durston, 2003; Estrada, 2004; Flores & Rello, 2003; Fukuyama, 2003; Iglesias, 2000; Kliksberg, 2000; Ocampo, 2003; Robinson, Siles & Schmid, 2003; Stiglitz, 2003).

Dos posturas al respecto fueron las de Stiglitz (2003) y la de Fukuyama (2003). Para el primero el desarrollo no debería verse de manera técnica, pues hacerlo era repetir los fracasos, señalando que “un evento definidor ha sido que muchos países han seguido los dictados de liberalización, estabilización y privatización, las premisas centrales del llamado Consenso de Washington, y, sin embargo, no han crecido. Las soluciones técnicas no son evidentemente suficientes” (citado en Kliksberg, 2000, p. 22). El segundo —conocido defensor del sistema de mercado y de la democracia liberal— advertía que el fracaso de las reformas se dio, no por las políticas en sí, sino por su omisión, ya que las políticas no fueron adoptadas debidamente y se aplicaron de modo incompleto y “cualquier reformulación del problema del desarrollo no debe incluir el rechazo de estas políticas como objetivos de largo plazo” (Fukuyama, 2003, p. 35).

Lo interesante de este debate fue el resultado que se dio. No se realizó una defensa del modelo, sino un giro a la propuesta, en el sentido de que buscaba incorporar el capital social a las reformas. Según Fukuyama (2003), el no haber tenido en cuenta políticas económicas asociadas al capital social es una de las razones por las cuales el modelo propuesto en el Consenso de Washington no funcionó. Dice, los años transcurridos después de las reformas muestran que “no es que la liberalización sea inoperante, sino que la política económica *per se* no es suficiente para conseguir el desarrollo” (p. 35); de allí que se requiera de una serie de instituciones en cuyo seno podían ocurrir cambios de política, y las predisposiciones culturales apropiadas de parte de los actores económicos y políticos.

De esta manera, el debate en América Latina sobre la importancia del capital social en la economía surgió en el contexto de una crítica que se le hace al modelo aplicado en la década de 1990, que prevalecía a escala global, junto a una agudización de las tensiones y brechas distributivas que caracterizan a los países que la conforman y en general al mundo contemporáneo (Ocampo, 2003, p. 26). El capital social brotó como una propuesta que se inscribe en dos ámbitos: por un lado, en la búsqueda de equilibrio entre mercado e interés colectivo, propia de las tesis del modelo de desarrollo que se está aplicando en el mundo; y, por otra, como una forma de acción del Estado, ante la crisis que presenta y que requiere legitimarse y ayudar al desarrollo; en este sentido el capital social se percibe como una forma de visualizar al Estado y realizar políticas públicas más eficientes y eficaces.

Entre las reacciones a esta crítica al modelo —y además la propuesta de indagar por otros factores del desarrollo—, en marzo de 1999 el BID realizó en París el *Foro sobre Desarrollo y Cultura*, dirigido a explorar las complejas interrelaciones entre el capital social y el desarrollo. El foro se centró en el análisis de las posibilidades que tiene el capital social y la cultura en aportar al desarrollo económico y social de los países latinoamericanos: “una región con graves problemas en los campos de la pobreza, que afecta a vastos sectores de su población, y de la inequidad” (Kliksberg, 2000, p. 21). Convirtiéndose este evento en “una de las primeras contribuciones, de amplio alcance, desde América Latina al gran debate internacional sobre estos temas” (Iglesias, 2000, p. 7).

Para el BID, el capital social desempeña un importante papel en el proceso de desarrollo económico y social, pues factores como la confianza social, el asociacionismo, la conciencia cívica y los valores inciden de muy diversas formas con el desempeño económico y político de los países. Para este banco, todos estos factores habían sido olvidados en las políticas de desarrollo y era hora de darles relevancia. En palabras de Enrique Iglesias (2000), el presidente del BID en aquel entonces, “la debida consideración de las potencialidades del capital social como factor del desarrollo pueden aportarnos mucho en la acción para enfrentar estos problemas fundamentales que señalamos y, en general, para construir democracias activas y alcanzar un desarrollo sostenible” (p. 7).

Contar con sociedades donde haya confianza, un tejido social abundante y una conciencia cívica podría mejorar el desempeño económico y estabilizar el sistema democrático.

El capital social es el ámbito donde se forjan los valores de la sociedad. Su fortalecimiento es esencial. Eso es algo que necesitamos hoy más que nunca en América Latina y el Caribe, una región que es pródiga en posibilidades y que no merece padecer los problemas de pobreza, desigualdad y exclusión y de corrupción que la afectan. (Iglesias, 2000, p. 9).

Por estas razones el BID estableció, para aquel momento, como una de sus prioridades, estudiar este importante componente e irlo introduciendo en el diseño de políticas públicas.

En este mismo sentido, también lo hizo la Cepal; este organismo, al finalizar la década de 1990, comenzó a discutir sobre el modelo de desarrollo que se implementaba en la región y mostró en sus diagnósticos la importancia de incluir el componente social en las nuevas propuestas de desarrollo. Precisamente, este redimensionamiento de la situación regional la llevó en el año 2000 a presentar un documento estratégico llamado *Equidad, desarrollo y ciudadanía*, donde estableció como prioridad abordar el capital social como enfoque integral de estabilidad macroeconómica, reevaluación de las estrategias de desarrollo productivo y mejoramiento de los encadenamientos entre desarrollo económico y social y el fortalecimiento de la ciudadanía (Valencia, Aguirre & Flórez, 2008).

Para lograr desarrollar esta nueva estrategia, la Cepal la integró a su conocida propuesta educativa (Ocampo, 2003): aumentar los niveles de educación permite el desarrollo equitativo y democrático, la consolidación de la ciudadanía, el desarrollo personal, la innovación tecnológica y la adaptación de la mano de obra (Valencia, Aguirre & Flórez, 2008). E invitó a poner en marcha



un esfuerzo colectivo por fomentar la formación de capital social. La forma de crear este capital era a través del diseño de instituciones formales de asociación y participación que trabajen en la generación de confianza, cooperación, liderazgo y prestigio. Todo esto es posible siempre y cuando se consideraran a estos factores como tema de políticas públicas.

En definitiva, lo que hace la Cepal con el capital social es agregarlo a la propuesta ya trazada de educación y empleo de la década de 1990 (Cepal y Unesco, 1992). Son conscientes que el invertir solo en educación y empleo puede no lograr el objetivo de desarrollo económico y social; pues, “la educación es también un instrumento de segmentación social” (Ocampo, 2003, p. 27) y lo que se desea es crecimiento equitativo, desarrollo democrático, consolidación de la ciudadanía y desarrollo personal (Valencia, Aguirre & Flórez, 2008).

De esta forma para la Cepal, el capital social se presenta como una estrategia para el mejoramiento de los encadenamientos sociales<sup>5</sup>, que se puede lograr con una política social de largo plazo que incremente la equidad y garantice la inclusión. La meta del organismo de desarrollo fue unir a la meta de bienestar material de las sociedades con la meta de objetivos sociales más amplios como el sentido de pertenencia, identificación de propósitos colectivos y necesidades de crear lazos de solidaridad. La unión de estas dos metas producirá según la Cepal el desarrollo económico tan deseado.

La apuesta de la Cepal por el capital social como factor de desarrollo quedó condensada en la Conferencia Anual realizada en 2001, junto a *Michigan State University*. En esta universidad se dio un intercambio de ideas y experiencias relacionadas con el capital social y su efecto en la reducción de la pobreza. En términos de su Secretario General, José Antonio Ocampo, “dialogar con espíritu constructivo y a la vez crítico acerca de los posibles usos del capital social, como herramienta destinada a incrementar la eficiencia de las políticas de lucha contra la pobreza” (Ocampo, 2003, p. 25).

Así, para la Cepal, el capital social lo asocian con

[...] el conjunto de relaciones sociales caracterizadas por actitudes de confianza y comportamientos de cooperación y reciprocidad. Se trata, pues, de un recurso de las personas, los grupos y las colectividades en sus relaciones sociales con énfasis, a diferencia de otras acepciones del término, en las redes de asociatividad de las personas y los grupos (Ocampo, 2003, p. 26).

Y al desarrollo con un Estado competente, fuerte y efectivo, que crea y administra instituciones que permiten el cambio de políticas y predispongan a los actores sociales y políticos. Las políticas públicas deben cambiar su rumbo de ser relaciones tecnocráticas y paternalistas, a ayudar a generar capital social comunal que complemente los servicios públicos. Este capital social

---

5 Fukuyama (2003) encontró como en América Latina “el capital social radica sobre todo en redes de parentesco y en muchos sentidos tales redes constituyen un activo social importante” (p. 38), las empresas tienen confianza en sus familias e invierten hasta donde pueden administrar, pues desconfían de otras personas no cercanas a su grupo familiar. Situación que se puede denominar como familismo y que también caracteriza a otras regiones del mundo (Fukuyama, 1995).

es clave para articular servicios públicos y hogares y contribuye a que sean más eficientes las acciones del Estado en promover microempresas urbanas y la producción campesina.

En definitiva, la propuesta tanto del BID como la Cepal fue crear programas integrales que incluyan tanto la política económica como la social. Una propuesta de política pública que combinara acertadamente lo económico con lo social: renta, riqueza, conocimiento, cultura y relaciones sociales, entre otros. Que genere un “círculo virtuoso”, el cual “redunda en equilibrios sociales con elevados niveles de cooperación, confianza, reciprocidad, civismo y bienestar colectivo” (Putnam, 2000, p. 186) y posibilite generar equilibrio social. Políticas públicas que tuvieran en cuenta estos aspectos sociales y también otros económicos —como las tradicionales inversiones físicas, financieras y desarrollo del sector productivo privado—. Hacer esta combinación permitiría un desarrollo económico y social equilibrado en el territorio<sup>6</sup>.

## Dinámicas del estudio del capital social en la región

Después de los trabajos realizados en el cambio de siglo, por las diversas organizaciones internacionales que hacen presencia en América Latina, como el Banco Mundial, el BID o la Cepal, por mostrar la importancia del capital social en el desarrollo y proponer la tarea de construir políticas públicas para su fomento, comenzó a aparecer en la región otra serie de trabajos encaminados a desagregar el tema y profundizar en las diversas aristas que conlleva este concepto. Los diversos eventos —seminarios, foros, encuentros anuales, etcétera— sirvieron como plataforma de lanzamiento de un programa de investigación científica que se irrigó en la mayoría de los centros de investigación y de pensamiento sobre el desarrollo y el diseño de políticas públicas en América Latina. Y con ello, un conjunto de trabajos que se pueden agrupar en tres líneas de estudio.

Un primer grupo de trabajos fueron aquellos que buscaron aclarar la definición del concepto de capital social y descomponerlo. En este se encuentran Robinson, Siles & Schmid (2003, p. 57) y Sally (2000, p. 575) que intentaron asociar el capital social con los sentimientos de solidaridad, admiración, interés, preocupación o respeto; Siles, Robinson & Whiteford (2003) que lo definen como simpatía de una persona o grupo hacia otros; Durston (2002, p. 18), que habla de confianza, reciprocidad y cooperación; y Uphoff (2000), que asocia capital social a la amistad. Estos trabajos y otros hicieron evidente una realidad: “el concepto de capital social no ha sido definido de forma rigurosa y aceptada para todos” (Flores & Rello, 2003, p. 204), es un capital que “no tiene una definición aceptada de manera consensual” (Kliksberg, 2000, p. 28). La tabla 2 resume la definición de este concepto, propuesta por otros autores.

---

6 En Colombia el debate sobre la importancia del capital social aparece al cierre del siglo XX, con los trabajos de Cuellar (2000) y John Sudarsky (2001), utilizando, este último, el indicador Barcas para medir el capital social. En años recientes instituciones como la Escuela Superior de Administración Pública (ESAP) y el Departamento Nacional de Planeación (DNP), entre otras, buscan dar cuenta de los determinantes del capital social y sus niveles de contribución para la construcción de ciudadanía y paz, así como de reducciones en los niveles de violencia y corrupción, aún persistentes en la sociedad colombiana a comienzos del siglo XXI (DNP, 2015; González & García, 2006; Hurtado, García & Copete, 2012; Martínez, 2017).

**Tabla 2.** Algunas definiciones del capital social

<b>Autores</b>	<b>Énfasis de la definición</b>	<b>Beneficios</b>
Robert Putnam (1993)	Asociacionismo horizontal.	Redes sociales y normas que afectan a la productividad de la comunidad.
James Coleman (1990)	Asociaciones horizontales y verticales.	Constituye un activo de capital para individuos y facilita sus acciones.
Francis Fukuyama (1995)	Recursos morales y mecanismos culturales.	Sociedad civil saludable y buen funcionamiento institucional.
Douglas North (1990)	Neoinstitucionalismo económico (relaciones formales e informales, horizontales y jerárquicas institucionalizadas, estructuras de gobierno, régimen político, el Estado de derecho, el sistema judicial y las libertades civiles y políticas).	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reduce costos de transacción.</li> <li>• Produce bienes públicos.</li> <li>• Organización de base efectiva.</li> </ul>
John Durston (2003)	Confianza, cooperación y reciprocidad.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital social individual (redes egocentradas).</li> <li>• Capital social grupal (grupos o redes de apoyo en el ámbito productivo y extra-productivo).</li> <li>• Capital social comunitario y de barrio (institucionalidad local con capacidad de gestión).</li> <li>• Capital social societal: normas e instituciones generalizadas.</li> </ul>
Pierre Bourdieu (1980)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recursos reales o potenciales de una red durable de relaciones.</li> <li>• Instituciones, relaciones, actitudes, valores.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permite la movilidad social de agentes en la estructura social. Rol del conflicto. Explicita relaciones desiguales de poder.</li> <li>• Desarrollo económico.</li> <li>• Democracia.</li> </ul>
Banco Mundial (2001)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital social de unión.</li> <li>• Capital social de puente.</li> <li>• Capital social de escalera.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lazos próximos (redes que se configuran a partir de los lazos de familia, de amistad cercana y de comunidad).</li> <li>• Nexos entre personas y grupos similares, pero en distintas ubicaciones geográficas.</li> <li>• Lazos que generan sinergia entre grupos disímiles. Abre oportunidades económicas a aquellos que pertenecen a los grupos menos poderosos o excluidos.</li> </ul>
Flores y Rello (2003)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El capital social individual.</li> <li>• El capital social empresarial.</li> <li>• El capital social comunitario.</li> <li>• El capital social público.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Red de relaciones útiles que le confieren la capacidad de obtener ventajas o beneficios.</li> <li>• Red de relaciones sociales extendidas, que proporcionan una ventaja competitiva al asegurar a los inversionistas rendimientos elevados.</li> <li>• La confianza, las redes, las asociaciones y las instituciones.</li> <li>• Redes de relaciones con los agentes económicos y sociales con organizaciones estatales.</li> </ul>
OCDE	Redes, normas, valores y opiniones compartidas.	Facilitar la cooperación dentro de los grupos y entre estos.

<b>Autores</b>	<b>Énfasis de la definición</b>	<b>Beneficios</b>
PNUD	Relaciones informales de confianza y cooperación (familia, vecindario, colegas); asociatividad formal en organizaciones de diverso tipo; y marco institucional normativo y valórico de una sociedad.	Favorece o inhibe las relaciones de confianza y compromiso cívico entre individuos, grupos, comunidades en una sociedad.
CEPAL (2008)	Conjunto de normas, instituciones y organizaciones de una sociedad.	Promover la confianza y la cooperación entre las personas, las comunidades y la sociedad en general.
Social Capital Interest Group (SCIG), Universidad de Michigan	Los potenciales beneficios, ventajas y tratamiento preferencial que surgen como resultado de la conmiseración y el sentido de obligación que una persona siente hacia un grupo o el grupo siente hacia una persona.	Incluir los potenciales beneficios, ventajas y tratamiento preferencial que surgen de la conmiseración de una persona y el sentido de obligación hacia su yo idealizado.

Fuente: elaboración propia con base en Arriagada (2006); Neira, Lacalle & Portela (2016) y Martínez (2017).

Un segundo grupo de trabajos son aquellos que intentaron desagregar el concepto y clasificarlo en tipologías que componen a este activo. Entre los trabajos más influyentes está el de Uphoff (2000), quien clasificó al capital social de variable *stock*, advirtiendo dos tipos: el estructural y el cognitivo; el primero proviene de organizaciones sociales que facilita la acción colectiva, y el segundo de estados psicológicos o emocionales que predispone a la gente a dicha acción (Restrepo & Valencia, 2009). Le siguen a este importante aporte la clasificación de Durston (2003), así como de Flores y Rello (2003), quienes desagregan aún más el concepto de capital social (tabla 3). Lo que lleva de nuevo a la conclusión que en este asunto también los autores latinoamericanos no se ponen de acuerdo en desagregar, identificar y clasificar los componentes del capital social.

**Tabla 3.** Clasificación del capital social según: Durston (2003) – Flores y Rello (2003)

<b>Durston (2003)</b>	<b>Flores y Rello (2003)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital social individual: contratos diádicos y redes egocentradas.</li> <li>• Capital social grupal: trabajo en equipo, facción, líder.</li> <li>• Capital social comunitario y de barrio: sistema complejo de inteligencia.</li> <li>• Capital social de puente (individual y comunitario): eslabonamiento de alianzas regional y nacional.</li> <li>• Capital social de escalera (individual y comunitario): apoyos potentes, contactos y clientelismo.</li> <li>• Capital social societal: normas e instituciones generalizadas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El capital social individual: se presenta cuando una persona tiene una red de relaciones útiles que le confieren la capacidad de obtener ventajas o beneficios.</li> <li>• El capital social empresarial: el conjunto de los recursos movilizados (financiero, tecnológico, de información, etcétera) de la empresa mediante una red de relaciones sociales extendidas, que proporcionan una ventaja competitiva al asegurar a los inversionistas rendimientos elevados.</li> <li>• El capital social comunitario: capacidad de actuar como colectivo en busca de metas y beneficios definidos en común, derivadas de componentes de la estructura social como la confianza, las redes, las asociaciones y las instituciones.</li> <li>• El capital social público: son el uso de las redes de relaciones con los agentes económicos y sociales que podrían hacer eficaz la tarea de las organizaciones estatales.</li> </ul>

Fuente: elaboración propia con base en Durston (2003) y Flores y Rello (2003).

Finalmente, está un tercer grupo de trabajos que se han ocupado de relacionar el capital social con diversos problemas económicos y sociales. Trabajos que han buscado persuadir a los hacedores de políticas sobre la necesidad de invertir en programas sociales para construir o mejorar relaciones de confianza (Knack & Keefer, 1997), ampliar redes sociales (Narayan & Pritchett, 1997), aumentar la participación comunitaria o crear organizaciones voluntarias cívicas, entre otros. Todos estos factores, según los estudios realizados, contribuyen con el desarrollo social y económico, y sirven para aumentar la cohesión social, reducir la pobreza y la desigualdad (Atria & Siles, 2003; Moser, 1998) y mejorar el desempeño económico de los países (Klikberg, 2000). Políticas que bien encaminadas podrían mejorar la salud (Karachi, Kennedy & Lochner 1997), el rendimiento escolar (Teachman, Paasch & Carver, 1997) o los lazos de apoyo entre migrantes (Sanders & Nee, 1996). Y que, finalmente, se conviertan en referentes para que los gobiernos elaboren políticas públicas para reducir la violencia, aumentar los logros educativos o en programas de salud (Hardin, 2001; Putnam, 1993, 2000; Warren, Thompson & Saegert, 2001).

En definitiva, la trayectoria investigativa que siguieron los estudios del capital social en América Latina, luego de su aparición y afianzamiento como factor de desarrollo, estuvo muy asociado a la preocupación de diversos actores académicos y organizaciones políticas y sociales, por proponer acciones que atacaran las causas de la desigualdad, la pobreza y las precarias condiciones de vida en las que se encuentran amplios sectores de la población latinoamericana (Cepal, 2019). Así, los estudios sobre capital social han buscado avanzar hacia el diseño e implementación de planes de desarrollo y programas y políticas públicas que tengan en cuenta las potencialidades del capital social —confianza, asociatividad, cooperación, valores cívicos, etcétera— presente en las comunidades (Güemes, 2011). Todo esto como un elemento fundamental para la mejora en las condiciones de vida y, en general, para el desempeño de las instituciones y de la democracia (Marquina, 2013, p. 111).

## Una agenda de tareas sobre capital social en América Latina

Para Durston (2002, p. 11), al iniciar el siglo XXI, América Latina se había puesto en el centro de la agenda pública con una “segunda ola de reformas de las políticas sociales”. En esta segunda ola “la sociedad civil estaba llamada a servir de contrapeso para corregir las fallas del mercado en la entrega de los servicios, sin volver a alimentar por ello ineficiencias de las grandes burocracias centralizadas” (p. 11). Una segunda ola que requería, como condición necesaria, la capacidad de sus integrantes; de los grupos sociales y las comunidades de cooperar entre sí, en una gestión colectiva, coordinada con el apoyo externo. En este sentido, la primera tarea que se le propone a los investigadores del capital social en América Latina es poner nuevamente en la agenda pública las cuestiones éticas de la equidad social y la participación democrática, sin descuidar por ello la eficiencia en el uso de recursos públicos. Esta transformación en ciernes de la política social se centra en la propuesta de fomentar una nueva sinergia entre el Estado y el capital social comunitario.

Una segunda tarea la advirtió Francis Fukuyama (2003), por el mismo tiempo del trabajo de Durston que consiste en avanzar en consensos sobre la definición y clasificación del capital social. Para esto sugiere que una conceptualización debe incluir normas y valores que promuevan la cooperación social. Incluso, advierte la posibilidad de mirar la cultura de una forma utilitaria: el medio por el cual grupos de individuos se comunican y cooperan en una gran variedad de actividades. También Fukuyama (2003) extiende su preocupación a una agenda de trabajo que se ocupe de proponer y desarrollar medidas, así como metodologías de capital social, que propongan medios para su empleo en el desarrollo, sus conexiones a las externalidades y una estrategia para su aplicación en políticas. Advirtiendo que lo interesante de esta tarea sería la configuración de un continuo y rico diálogo que buscaría establecer con precisión el concepto de capital social, independiente de la sociedad y de su nivel cultural.

Adicional a la anterior labor, Fukuyama (2003) sugiere una agenda de investigaciones más pragmáticas, que sería la tercera tarea para los investigadores latinoamericanos. Una agenda que incluya el análisis de ciertos aspectos, tales como determinar dónde se ha logrado crear capital social, las condiciones jurídicas e institucionales necesarias para su desarrollo, su relación con la corrupción en el plano político, los cambios culturales que afectan al capital social –por ejemplo, la conversión a otras religiones– y la forma en que pueden diseñarse las instituciones democráticas a fin de desarrollar al máximo el capital social en la agenda más amplia del desarrollo (2003, p. 34). Sugiere Fukuyama trabajar de manera concreta en: 1) conseguir más información comparativa sobre los casos en que el capital social ha sido creado con éxito y donde no lo ha sido; 2) conocer mejor las condiciones formales legales-institucionales para promover el capital social; 3) examinar con mayor detalle las cuestiones del capital social y la corrupción política; 4) conocer mejor la relación entre capital social y cambio cultural; y 5) mayor claridad en el futuro en la intercepción entre capital social, democracia y reforma económica.

Por su parte Flores y Rello (2003) establecen, lo que se convierte en la cuarta tarea para los investigadores regionales, y que complementa la labor de definición del capital social, “estudiar sus fuentes, sus dimensiones, sus formas, las funciones que cumple, las sinergias que establece con otros componentes de la sociedad y sus resultados” (p. 206). Como se vio en este trabajo, los teóricos del capital social enfatizan en uno u otro componente como constituyente de dicho capital, este fenómeno hace que igualmente sea muy difícil contar con una herramienta metodológica que permita identificar, cuantificar y determinar el capital social (Lechner, 2000). Por ello, según Flores y Rello (2003) debe realizarse esfuerzos desde distintos centros de estudios en construir una lista amplia de indicadores que permitan de manera adecuada y operacional medir el capital social.

Por su parte Robinson, Siles & Schmid (2003) proponen una quinta tarea: fomentar todas aquellas prácticas y asignaciones de recursos que mejoren el capital social que los pobres reciben unos de otros en sus redes de unión y vinculación. El reto que plantean estos autores es ayudar al utilizar y fomentar el capital social como mecanismo de lucha contra la pobreza. Y sugieren, para abordar este asunto, la pregunta: ¿cómo se puede aumentar el capital social de aproximación de los

pobres? Pues “existen pocas políticas dirigidas a lograr ese objetivo, y son aún menos las experiencias exitosas en tal sentido, salvo en el ámbito de las relaciones internacionales” (2003, p. 106). Esta propuesta de estudio está encaminada a que temas como la confianza, la cooperación, el liderazgo, el prestigio y el clientelismo sean también objeto de políticas públicas. El Estado no puede seguir aplicando los mismos métodos de actuación, pues si lo hace, y a pesar de que se dirijan a invertir en instituciones que promueven el capital social, no lograrían su desarrollo, pues, “estos recursos serán capturados y distribuidos a través de las relaciones informales y según las reglas no escritas del clientelismo pasivo. [...] es necesario entonces que el Estado tome un rol más proactivo, incubando a las organizaciones embrionarias en sus primeros años” (Ocampo, 2003, p. 29).

En esta misma lógica de trabajo David y Ortiz (2003) amplían la propuesta: se debe seguir trabajando en construir políticas de promoción de capital social.

Si bien se reconoce la importancia, utilidad y necesidad de procurar una mayor asociatividad entre los miembros de una comunidad, la práctica señala que ésta no es una tarea menor, y que se requiere de varios años para construir asociaciones estables, periodo durante el cual se precisa, además, de apoyo externo e intensivo, tanto de recursos financieros como asistencia técnica (p. 483).

Pues, como dice Putnam (2000), la construcción de capital social es una tarea larga, que dura incluso varias generaciones. Además, no es suficiente con pensar en las variables que impulsan el crecimiento económico, sino otras que ayudan a lograr el desarrollo social, mejorar la equidad, fortalecer la democracia y preservar los equilibrios medioambientales. La tabla 4 presenta más detalles sobre las políticas públicas y el capital social.

**Tabla 4.** Capital social y políticas públicas

Elementos del capital social	Características	Papel de la política pública
Participación en organizaciones comunitarias de base.	Desde la perspectiva del capital social la participación en redes sociales permite el acceso a recursos reales o potenciales de la red como un todo y de los individuos que la conforman.	Propiciar mecanismos de creación y consolidación de organizaciones comunitarias de base.
Confianza en las instituciones y en las redes sociales.	La confianza es un valor fundamental para el desarrollo de la cohesión y la afiliación hacia la vida comunitaria, con lazos más extensos. La confianza en las instituciones permite superar el capital social de unión para construir uno de puente o escalera.	Desarrollar mecanismos de control institucional, de transparencia y anticorrupción que garanticen la legitimidad de las acciones del Estado.
Articulación de diversos actores (públicos, privados, tercer sector) para el desarrollo de proyectos sociales.	La articulación de actores de diversa índole permite la creación de capital social de puente o de escalera, con lazos más o menos estables. Este hecho disminuye los costos de las transacciones de riesgo y genera sinergia en cuanto a los recursos que cada actor potencialmente puede ofrecer ante cualquier iniciativa colectiva.	Establecer criterios de articulación de los proyectos y programas con otros actores de acuerdo a las fortalezas de cada uno.

Elementos del capital social	Características	Papel de la política pública
Acceso a fuentes de comunicación confiables.	El acceso a información y la presencia de canales de comunicación adecuados permite una mayor fluidez de las redes sociales y una mayor velocidad para validar las fuentes de información y tomar decisiones con criterio.	Establecer agendas de conectividad para las comunidades y garantizar el derecho a la información veraz en todos los niveles. Implica además la rendición de cuentas a la comunidad sobre las acciones del Estado.
Mecanismos claros de control social de la sociedad hacia el Estado.	La participación política y cívica otorga a los individuos un mayor control sobre las acciones del Estado y sobre el diseño de normas e instituciones que rigen la vida comunitaria.	Desarrollar sistemas de evaluación y control de la acción institucional con participación comunitaria.
Reconocimiento de las realidades locales para el desarrollo de proyectos y construcción de programas de intervención.	El capital social es contexto dependiente y por ello cualquier intervención social debe partir de un reconocimiento de las características propias de cada comunidad y de las formas en que se desenvuelven las interacciones sociales en el marco de una cultura particular.	Desarrollar mecanismos efectivos de consulta para el desarrollo de proyectos.
Participación de los liderazgos locales en la toma de decisiones.	El liderazgo local orienta la acción colectiva y facilita el éxito de los planes de intervención.	Generación de espacios de participación y veeduría permanente en la toma de decisiones en el contexto local.

Fuente: elaboración propia a partir de Azuero (2009, p. 165).

## Conclusiones

El artículo mostró el conjunto de aproximaciones que se han dado en el mundo y en América Latina, entre académicos y hacedores de políticas, por definir, medir y relacionar el capital social con el desarrollo económico y social. Dinámica de trabajo en la que han participado las diversas ciencias sociales y que ha llevado a que se hable del apareamiento de un nuevo paradigma en las teorías del desarrollo. En la región, para el surgimiento y consolidación de este factor del desarrollo, fueron clave los grandes organismos de financiamiento y planeación como el Banco Mundial, el BID y la Cepal, quienes se encargaron de presentar el concepto, defender su importancia y aportar recursos para su fomento. Y que llevó a que se configuraran varias líneas de trabajo alrededor de este capital. Estos organismos multilaterales incidieron profundamente en la aparición del capital social en la agenda de trabajo de los gobiernos y de la academia.

Entre las líneas de trabajo, tal vez una de las más importantes, es aquella que dedica sus esfuerzos indagativos a relacionar el capital social —relaciones de confianza, las redes sociales y las organizaciones voluntarias cívicas, entre otros factores— con asuntos como aumentar la cohesión y cooperación social, reducir la pobreza y la desigualdad, así como mejorar el desempeño de los países; al igual, que temas específicos referidos con la lucha contra la violencia, mejorar los logros educativos o fortalecer los programas de salud. En general, trabajos dirigidos a proponer a los gobiernos el fortalecimiento del capital social como instrumento básico para el mejoramiento del desarrollo económico y social.



En especial, el trabajo logró mostrar como el estudio del capital permitió impulsar y dinamizar el joven campo de las políticas públicas en América Latina. Al proponerle agendas de investigación más amplias e integrales, que tengan en cuenta tanto los asuntos económicos como la riqueza, la pobreza, el desarrollo y el crecimiento, como temas sociales y políticos referidos con la cultura y los valores democráticos, entre otros. Muchos de los trabajos identificados en este artículo sirvieron para que los hacedores de políticas defendieran ante sus gobiernos la necesidad de fortalecer el capital social como mecanismo para reducir la violencia, aumentar los logros educativos o promover la salud; igualmente, como estrategia para proteger y ampliar la democracia, fortalecer el componente institucional y promover el desarrollo (Hardin, 2001; James, Schultz & Van Olphen, 2001; Putnam, 1993, 2000; Warren, Thompson & Saegert, 2001).

La revisión de la literatura permitió, igualmente, identificar una agenda de trabajo en las comunidades científicas de la región. Una agenda de investigación más pragmática, que busca realizar estudios empíricos y evaluativos sobre el éxito de los programas de fomento del capital social. La idea de los investigadores sociales es dirigir la mirada a temas como la corrupción política, los cambios culturales y las reformas económicas y su relación con el capital social. Investigaciones que observen los entornos legales e institucionales, nacionales y locales, y que permitan realizar comparaciones y sacar conclusiones. Las trayectorias de los estudios del paradigma del capital social lograron impactar también otras agendas de investigación y de acción del estudio de las políticas públicas y de las diversas ciencias sociales.

Una agenda de investigación comprometida con el desarrollo y las necesidades sociales. Que ayude a generar cambios institucionales que permita atender la vulnerabilidad de grupos sociales, dotándolos de mecanismos de voz y poder en las comunidades. La promoción de programas que tengan en cuenta las realidades locales y que bien formulados e implementados fortalezcan su capacidad de influir en las políticas estatales y nacionales. Trabajos que permitan fomentar todas aquellas prácticas y asignaciones de recursos que mejoren el capital social que los grupos con menos activos reciben unos de otros en sus redes de unión y vinculación. Finalmente es necesario diseñar políticas públicas que fomenten la cooperación, el liderazgo y las organizaciones sociales y comunitarias. En síntesis, es necesario seguir trabajando en construir políticas de promoción del capital social, una responsabilidad que involucra un esfuerzo de varias generaciones.

En definitiva, la revisión de la literatura dejó planteada una lista de tareas que es necesario abordar desde la academia y que son urgentes en el momento actual donde se continúa asistiendo a grandes transformaciones políticas, económicas y sociales, como: las transiciones democráticas y sus niveles de gestión de conflictos y demandas sociales (Barreda, 2013; Garretón, 1997; O'Donnell, 1989; O'Donnell & Schmitter, 1994), los procesos de modernización del Estado y de sus instituciones en las lógicas de la mundialización del capital y de la globalización (Estrada, 2004; Stiglitz, 2003) y las nuevas relaciones, el lugar de las comunidades y diversos sectores sociales —campesinos, mujeres, jóvenes, minorías étnicas y religiosas, etcétera— con las instituciones políticas y económicas (Cantero, 2018; Grynspar & Kliskberg, 2007; Saz & Gómez, 2015), entre otros aspectos demográficos, culturales y urbanos (Cepal, 2008; Mato, 2001).

## Referencias

- [1] Andriani, L. & Christoforou, A. (2016). Social Capital: A Roadmap of Theoretical and Empirical Contributions and Limitations. *Journal of Economic Issues*, 50(1), 4-22. <https://doi.org/10.1080/00213624.2016.1147296>
- [2] Arriagada, I. (2006). *Breve guía para la aplicación del enfoque de capital social en los programas de pobreza*. Santiago de Chile: Cepal.
- [3] Arrow, K. (2000). Observations on Social Capital. En P. Dasgupta, & I. Serageldin (eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective* (pp. 3-5). Washington, D.C.: Banco Mundial. <http://documents1.worldbank.org/curated/en/663341468174869302/pdf/multi-page.pdf>
- [4] Atria, R. & Siles, M. (comp.). (2003). *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Santiago de Chile: Cepal; Michigan State University. <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2345/S029693.pdf?sequence=1>
- [5] Azuero, A. (2009). Capital social e inclusión social: algunos elementos para la política social en Colombia. *Cuadernos de Administración*, 41, 151-168. <https://www.redalyc.org/pdf/2250/225014901011.pdf>
- [6] Banco Mundial. (2001). Informe sobre el Desarrollo Mundial 2000/2001. Lucha contra la Pobreza. Panorama General. Washington, D. C.: Banco Mundial. <http://documents1.worldbank.org/curated/en/509031468137396214/pdf/226840SPANISHOWDR0200002001.pdf>
- [7] Barreda, M. (2013). La calidad de las democracias latinoamericanas: medición y claves explicativas. En S. Mantilla & G. Munck (comp.), *La calidad de la democracia: perspectivas desde América Latina* (pp. 155-185). Quito: Celaep.
- [8] Bourdieu, P. (1980). Le capital social. Notes provisoires. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 31, 2-3.
- [9] Cantero, M. S. (2018). *Infraestructura básica, Capital Social y participación ciudadana. La experiencia del PROMEBA en el Barrio Humito de Paraná, Entre Ríos (2013-2015)* [tesis de Maestría, FLACSO]. <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/14025/2/TFLACSO-2018MSC.pdf>
- [10] Coleman, J. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, S95-S120. <https://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/c/477/File/Social%20Capital%20in%20the%20Creation%20of%20Human%20Capital.pdf>
- [11] Coleman, J. (1990). *Social Capital. Foundations of Social Theory*. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University.
- [12] Coleman, J. (2000). Social Capital in the Creation of Human Capital. En P. Dasgupta & I. Serageldin (eds), *Social Capital: A Multifaceted Perspective* (pp. 13-39). Washington D.C.: Banco Mundial. <http://documents1.worldbank.org/curated/en/663341468174869302/pdf/multi-page.pdf>
- [13] Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal). (2008). *Transformaciones demográficas y su influencia en el desarrollo en América Latina y el Caribe*. Trigésimo segundo período de sesiones de la Cepal, Santo Domingo, República Dominicana, 9-13 junio de 2008. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2894/1/S0800268\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2894/1/S0800268_es.pdf)

- [14] Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal). (2019). *Panorama Social de América Latina, 2018*. Santiago de Chile: Cepal. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44395/11/S1900051\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44395/11/S1900051_es.pdf)
- [15] Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) y Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (Unesco). (1992). *Educación y conocimiento: eje de la transformación productiva con equidad*. Santiago de Chile: Cepal-Unesco. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2130/1/S9250755\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2130/1/S9250755_es.pdf)
- [16] Cuellar, M. (2000). *Colombia: un proyecto inconcluso. Valores, instituciones y capital social*. Vol. I. y II. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- [17] David, B. & Ortiz, L. (2003). El capital social y las políticas de desarrollo rural. ¿Punto de partida o punto de llegada? En R. Atria & M. Siles (comp.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma* (pp. 447-490). Santiago de Chile: Cepal; Michigan State University. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2339/S029693\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2339/S029693_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- [18] Departamento Nacional de Planeación. (2015). *Encuesta Mundial de Valores 1997-2012: Una mirada evolutiva de los resultados para Colombia*. Bogotá: DNP. <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/Publicaciones/EMV%20comparativo%20Word%20cp%2029-03-2016.pdf>
- [19] Durston, J. (2000). ¿Qué es el capital social comunitario? *Serie Políticas Sociales*, No. 38, julio de 2000. Santiago de Chile: Cepal. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5969/S0007574\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5969/S0007574_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- [20] Durston, J. (2002). *Capital social campesino en la gestión del desarrollo rural. Díadas, equipos, puentes y escaleras*. Santiago de Chile: Cepal. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2346/1/S2002033\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2346/1/S2002033_es.pdf)
- [21] Durston, J. (2003). Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe. En R. Atria & M. Siles (comp.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma* (pp. 147-202). Santiago de Chile: Cepal; Michigan State University. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2339/S029693\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2339/S029693_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- [22] Dussaillant, F. & Guzmán, E. (2015). *Algunas notas sobre el significado e investigación en capital social*. Santiago de Chile: Facultad de Gobierno, Universidad del Desarrollo. [https://www.researchgate.net/publication/303753131\\_Algunas\\_Notas\\_sobre\\_el\\_Significado\\_e\\_Investigacion\\_en\\_Capital\\_Social](https://www.researchgate.net/publication/303753131_Algunas_Notas_sobre_el_Significado_e_Investigacion_en_Capital_Social)
- [23] Esparcia, J., Escribano, J. & Serrano, J. (2016). Una aproximación al enfoque del capital social y a su contribución al estudio de los procesos de desarrollo local. *Investigaciones Regionales, Journal of Regional Research, Asociación Española de Ciencia Regional*, 34, 49-71. [https://www.uv.es/~javier/index\\_archivos/03\\_ESPACIA%20-%20Invest%20Regionales%20-%202016.pdf](https://www.uv.es/~javier/index_archivos/03_ESPACIA%20-%20Invest%20Regionales%20-%202016.pdf)
- [24] Estrada, J. (2004). Primera parte. Génesis e itinerario del proyecto neoliberal. En *Construcción del modelo neoliberal en Colombia. 1970-2004* (pp. 13-63). Bogotá: Aurora.
- [25] Farr, J. (2004). Social Capital: A Conceptual History. *Political Theory*, 32(1): 6-33. <https://doi.org/10.1177/0090591703254978>

- [26] Fine, B. (2001). *Social Capital vs Social Theory: Political Economy and Social Science at the Turn of the Millennium*. Londres: Routledge.
- [27] Fine, B. (2010) *Theories of Social Capital: Researchers Behaving Badly*. Londres: Pluto Press, Political Economy and Development. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/182431/1/642727.pdf>
- [28] Flores, M. & Rello, F. (2003). Capital social: virtudes y limitaciones. En R. Atria & M. Siles (comp.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma* (pp. 203-228). Santiago de Chile: Cepal; Michigan State University. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2339/S029693\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2339/S029693_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- [29] Forero, C. (2001). Prólogo. En Sudarsky, J. *El capital social de Colombia* (pp. 12-16). Bogotá: Departamento Nacional de Planeación.
- [30] Fukuyama, F. (1995). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Nueva York: The Free Press.
- [31] Fukuyama, F. (2003). Capital social y desarrollo: la agenda venidera. En R. Atria & M. Siles (comp.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma* (pp. 33-50). Santiago de Chile: Cepal; Michigan State University. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2339/S029693\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2339/S029693_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- [32] Garretón, M. A. (1997). Revisando las transiciones democráticas en América Latina. *Nueva Sociedad*, 148, 20-29. [https://www.nuso.org/media/articles/downloads/2575\\_1.pdf](https://www.nuso.org/media/articles/downloads/2575_1.pdf)
- [33] González, F. & García, H. (2006). *Indicadores de capital social en Sevilla Valle*. Santiago de Cali: Editorial Universidad Libre.
- [34] Grynspan, R. & Kliksberg, B. (2007). Notas para una reflexión estratégica. *Cuadernos de Administración*, 23(38), 9-20. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5006454.pdf>
- [35] Güemes, M. C. (2011). Estado y capital social en América Latina: ¿en qué medida las características y comportamientos del Estado explican los niveles de capital social en la región? *América Latina Hoy*, 59, 91-116. <https://www.redalyc.org/pdf/308/30821261006.pdf>
- [36] Hardin, R. (2001). *Trust and Trustworthiness*. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- [37] Hurtado, D., García, D. & Copete, A. (2012). *Tercera medición de Capital Social en Colombia BARCAS 2011*. Bogotá: Fundación Antonio Restrepo.
- [38] Iglesias, E. (2000). Prólogo. En B. Kliksberg & L. Tomassini (comp.), *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo* (pp. 7-9). Buenos Aires: Banco Interamericano de Desarrollo; Fondo de Cultura Económica.
- [39] James, S., Schulz, A. & Van Olphen, J. (2001). Social Capital, Poverty, and Community Health: An Exploration of Linkages. En S. Saegert, J. P. Thompson & M. Warren (eds), *Social Capital and Poor Communities* (p. 165-188). Nueva York: Russell Sage Foundation.
- [40] Karachi, I., Kennedy, B. & Lochner, K. (1997). Long Live Community. Social Capital as a Public Health. *The American Prospect*, 35, 56-59. <https://prospect.org/health/long-live-community/>
- [41] Kliksberg, B. (2000). El rol del capital social y de la cultura en el proceso del desarrollo". En B. Kliksberg & L. Tomassini (comp.), *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo* (pp. 19-58). Buenos Aires: Banco Interamericano de Desarrollo; Fondo de Cultura Económica.

- [42] Knack, S. & Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have an Economic Pay-off? A Cross Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251-1288. <http://www.socialcapitalgateway.org/sites/socialcapitalgateway.org/files/data/paper/2011/07/28/rknackandkeefe1997-doesocialcapitalhaveaneconomicpayoffqje.pdf>
- [43] Lechner, N. (2000). Desafíos de un desarrollo humano: individualización y capital social. En B. Kliksberg & L. Tomassini (comp.), *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo* (pp. 101-128). Buenos Aires: Banco Interamericano de Desarrollo; Fondo de Cultura Económica.
- [44] Marquina, M. (2013). Capital social y desarrollo territorial en la Ciudad de México: una reflexión a partir de los presupuestos participativos. *Desenvolvimento Regional em Debate*, 3(2), 100-113. <https://doi.org/10.24302/drd.v3i2.445>
- [45] Martínez, E. (2017). *El capital social en clave de paz: confianza, compromiso cívico y participación política en Cundinamarca*. Bogotá: ESAP. <https://www.esap.edu.co/portal/index.php/Descargas/787/publicaciones-2018/34148/el-capital-social-en-clave-de-paz.pdf>
- [46] Marx, C. & Engels, F. (2011a). La ideología alemana. En C. Marx & F. Engels, *Textos escogidos* (pp. 22-34). Buenos Aires: Océano Sur.
- [47] Marx, C. & Engels, F. (2011b). El capital de Marx. En C. Marx & F. Engels, *Textos escogidos* (pp. 142-149). Buenos Aires: Océano Sur.
- [48] Mato, D. (comp.). (2001). *Estudios latinoamericanos sobre cultura y transformaciones sociales en tiempos de globalización*. Buenos Aires: Clacso. <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/gt/20100912034428/estudios.pdf>
- [49] Max-Neef, M. & Smith, P. (2011). *La economía desenmascarada*. Barcelona: Icaria.
- [50] Moser, C. O. (1998). The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies. *World Development*, 26(1), 1-19. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(97\)10015-8](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(97)10015-8)
- [51] Narayan, D. & Pritchett, L. (1997). *Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania*. Washington D.C.: World Bank Research Working Paper, No 1796. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-1796>
- [52] Neira, I., Lacalle-Calderón, M. & Portela, M. (2016). Asistencia oficial para el desarrollo, capital social y crecimiento en América Latina. *Revista de la Cepal*, 119, 31-45. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40401/1/RVE119\\_Lacalle.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40401/1/RVE119_Lacalle.pdf)
- [53] Ocampo, J. A. (2003). Capital social y agenda de desarrollo. En R. Atria & M. Siles (comp.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma* (pp. 25-32). Santiago de Chile: Cepal; Michigan State University. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2339/S029693\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2339/S029693_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- [54] O'Donnell, G. (1989). Transiciones, continuidades y algunas paradojas. *Cuadernos Políticos*, 56, 19-36. <http://www.cuadernospoliticos.unam.mx/cuadernos/contenido/CP.56/CP56.4.ODonell.pdf>
- [55] O'Donnell, G. & Schmitter, P. (1994). Conclusiones. En *Transiciones desde un gobierno autoritario* (vol. IV). Buenos Aires: Paidós.
- [56] Portes, A. (1998). Social capital: its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24(1), 1-24. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.24.1.1>

- [57] Putnam, R. D. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- [58] Putnam, R. D. (1995). Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6(1), 65-78. <https://doi.org/10.1353/jod.1995.0002>
- [59] Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Nueva York: Simon & Schuster.
- [60] Restrepo, P. (1998). Capital social, crecimiento económico y políticas públicas. *Lecturas de economía*, 48, 33-65. <https://doi.org/10.17533/udea.le.n48a4916>
- [61] Restrepo, P. & Valencia, G. (2009). *El capital social en Medellín: medición, determinantes y lineamientos de política pública para su fomento*. Medellín: Universidad de Antioquia; Alcaldía de Medellín.
- [62] Robinson, L. J., Siles, M. & Schmid, A. (2003). El capital social y la reducción de la pobreza: hacia un paradigma maduro. En R. Atria & M. Siles (comp.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma* (pp. 51-114). Santiago de Chile: Cepal; Michigan State University. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2339/S029693\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2339/S029693_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- [63] Sanders, J. M. & Nee, V. (1996). Immigrant Self-employment: The Family as Social Capital and the Value of Human Capital. *American Sociological Review*, 61(2), 231-249. <https://doi.org/10.2307/2096333>
- [64] Saz, M. I. & Gómez, J. D. (2015). Una aproximación a la cuantificación y caracterización del capital social: una variable relevante en el desarrollo de la provincia de Teruel, España. *Eure*, 41(123), 29-51. <https://scielo.conicyt.cl/pdf/eure/v41n123/art02.pdf>
- [65] Siles, M., Robison, L. & Whiteford, S. (comp.). (2003). Introducción. En R. Atria & M. Siles (comp.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma* (pp. 11-24). Santiago de Chile: Cepal; Michigan State University. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2339/S029693\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2339/S029693_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- [66] Sally, D. (2000). A General Theory of Sympathy, Mind-reading, and Social Interaction, with an Application to the Prisoners' Dilemma. *Social Science Information*, 39(4), 567-634. <https://doi.org/10.1177/053901800039004003>
- [67] Solow, R. M. (2000). Notes on Social Capital and Economic Performance. En P. Dasgupta & I. Serageldin (eds), *Social Capital: A Multifaceted Perspective* (pp. 6-11). Washington D.C.: Banco Mundial. <http://documents1.worldbank.org/curated/en/663341468174869302/pdf/multi-page.pdf>
- [68] Sudarsky, J. (2001). *El capital social de Colombia*. Bogotá: DNP.
- [69] Stiglitz, J. (2003). El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina. *Revista de la Cepal*, 80, 7-40. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10893/1/080007040\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10893/1/080007040_es.pdf)
- [70] Teachman, J. D., Paasch, K. & Carver, K. (1997). Social Capital and the Generation of Human Capital. *Social Forces*, 75(4), 1343-1359. <https://doi.org/10.2307/2580674>
- [71] Uphoff, N. (2000). Understanding Social Capital: Learning from the Analysis and Experience of Participation. En P. Dasgupta, & I. Serageldin (eds), *Social Capital: A Multifaceted Perspective* (pp. 215-252). Washington: Banco Mundial. <http://documents1.worldbank.org/curated/en/663341468174869302/pdf/multi-page.pdf>

- [72] Valencia, G., Aguirre, M. & Flórez, J. (2008). Capital social, desarrollo y políticas públicas en Medellín, 2004-2007. *Estudios Políticos*, 32, 53-83. <https://revistas.udea.edu.co/index.php/estudiospoliticos/article/view/1248/977>
- [73] Warren, M., Thompson, P.J. & Saegert, S. (2001). The Role of Social Capital. In *Combating Poverty*. En S. Saegert, P.J. Thompson & M. R. Warren (eds.), *Social Capital and Poor Communities*. Nueva York: Russell Sage Foundation Press.
- [74] Woolcock, M. (1998). Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. *Theory and Society*, 27(2), 151-208. <https://doi.org/10.1023/A:1006884930135>.

# Impacto de IED en la productividad y salarios en México\*

**Idalid Alamilla-Gachuz\*\***

Universidad Autónoma de Querétaro, México

**María del Carmen Cervantes-Siurob\*\*\***

Universidad Autónoma de Querétaro, México

**Krisztina E. Lengyel-Almos\*\*\*\***

Universidad Autónoma de Querétaro, México

<https://doi.org/10.15446/ede.v30n57.83613>

## Resumen


Este artículo analiza el impacto de algunas variables de interés sobre la Inversión Extranjera Directa –IED– en el sector manufacturero mexicano para el periodo 2007-2018. Se busca mostrar el impacto de IED recibida en este sector sobre la productividad medida en las horas trabajadas en la industria manufacturera y por la capacidad de planta, las remuneraciones pagadas al personal ocupado en establecimientos manufactureros, los salarios al personal obrero y técnico, los salarios pagados al personal administrativo y el número de personal ocupado. Se desarrollaron cuatro modelos aplicando el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios, los primeros dos estimando seis variables, uno de ellos aplicando logaritmos; los otros dos modelos contemplando solamente las variables significativas de cada uno de ellos con el fin de simplificar el modelo. El modelo inicial aplicando logaritmos resultó más robusto. Los hallazgos confirman una relación positiva de la productividad del sector manufacturero, el número de personal ocupado y los salarios de obreros y técnicos sobre la IED.

**Palabras clave:** Inversión Extranjera Directa; IED; salarios; productividad; sector manufacturero; MCO multivariable.


**JEL:** C39; E24; F21; J31.

---

\* **Artículo recibido:** 19 de noviembre de 2019/ **Aceptado:** 14 de abril de 2020/ **Modificado:** 22 de mayo de 2020. El artículo es resultado de un proyecto de investigación sobre la IED en México, realizada por estudiantes del programa de posgrado en Ciencias Económico Administrativas de la Universidad Autónoma de Querétaro. Los autores agradecen el apoyo valioso de los profesores Dr. Humberto Banda-Ortiz, Dr. Denise Gómez-Hernández y Dr. Enrique Kato-Vidal. Sin financiación.

\*\* Ph. D. c. en Ciencias Económico Administrativas por la Universidad Autónoma de Querétaro (Querétaro, México). Correo electrónico: ialamilla17@alumnos.uaq.mx  <https://orcid.org/0000-0002-0707-2627>

\*\*\* Ph. D. c. en Ciencias Económico Administrativas por la Universidad Autónoma de Querétaro (Querétaro, México). Correo electrónico: carmen.cervantes@uaq.mx  <https://orcid.org/0000-0002-6439-960X>

\*\*\*\* Ph. D. c. en Ciencias Económico Administrativas por la Universidad Autónoma de Querétaro (Querétaro, México). Correo electrónico: klengyel13@alumnos.uaq.mx  <https://orcid.org/0000-0002-1197-0278>

## Cómo citar/ How to cite this item:

Alamilla-Gachuz, I., Cervantes-Siurob, M. C. & Lengyel-Almos, K. (2020). Impacto de IED en la productividad y salarios en México. *Ensayos de Economía*, 30(57), 120-147. <https://doi.org/10.15446/ede.v30n57.83613>



## The Impact of FDI on Productivity and Wages in Mexico

### Abstract

This article analyzes the impact of some variables of interest in the FDI in the Mexican manufacturing sector for the period of 2007-2018. The aim is to show the impact of FDI received in this sector on the productivity measured as the hours worked in the manufacturing industry and by plant capacity, remunerations paid to the personnel employed in manufacturing establishments, salaries paid to the workers and technical personnel, salaries paid to administrative staff and the number of employed personnel. Four models were developed using the Ordinary Least Square method; the first two considering six variables, one of them using logarithms; the other two models contemplating only the four significant variables to simplify the model. The initial model applying logarithms proved to be more robust. The key findings confirm a positive relation of the productivity of the manufacturing sector, the number of employed personnel and the salaries paid to workers and technicians on the FDI.

**Keywords:** Foreign Direct Investment; FDI; wages; manufacturing sector; productivity; OLS multivariable.

**JEL:** C39; E24; F21; J31.

### Introducción

El impacto de la Inversión Extranjera Directa –IED– en un país en desarrollo se espera que sea en beneficio del país receptor, contribuyendo así al crecimiento económico. Puntualmente, se espera que en el sector y la localidad donde se realizó la inversión exista un crecimiento del empleo y un impacto positivo en la productividad (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OECD], 2002). Además de la creación de nuevos empleos, otras aportaciones de la IED pueden incluir un impacto salarial general, derrame tecnológico, formación de nuevas redes con proveedores locales, impulso en la productividad del sector de inversión, entre otros efectos económicos, sociales y ambientales.

México es el segundo país receptor de IED en Latinoamérica, después de Brasil según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2019). La importancia de la IED ha aumentado en la economía: en 2018, 31 604 millones de dólares fueron recibidos, lo que corresponde aproximadamente al 3% del PIB anual según datos de la Secretaría de Economía (SE, 2019a). Sin embargo, este monto refleja un estancamiento, porque desde 2013, cuando México recibió el monto de 48 504 millones de dólares según datos de La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2019), el monto anual de la inversión recibido del extranjero ha sido muy similar año tras año.

El objetivo de este estudio es analizar el impacto de la IED en la productividad, capacidad de planta, número de personal ocupado, remuneraciones y salarios de personal administrativo y obreros dentro del sector manufacturero en México, para el periodo comprendido de 2007 a 2018.

El artículo está conformado de la siguiente manera, en la sección dos se presenta el estado del arte acerca de investigaciones previas sobre el impacto de la IED. En la sección tres se describen los antecedentes de la IED, su importancia para México, así como para el sector manufacturero.

En la sección cuatro se desarrolla la metodología, se detallan los datos utilizados y se discuten los resultados. Finalmente, se plantean las conclusiones y recomendaciones.

Los resultados del artículo indican un impacto de la productividad, personal ocupado y de los salarios de administrativos y de obreros en la IED en el sector manufacturero. Por lo cual, la IED no tiene un impacto significativo sobre la capacidad de planta ni en las remuneraciones. Los cuatro modelos son consistentes en mostrar un impacto en el personal ocupado y en los salarios de obreros y técnicos, siendo estas las variables que demuestran una mayor influencia de la IED.

## Estado del arte

Los diversos aspectos del impacto de la IED fueron resumidos en el reporte de UNCTAD (1994) los cuales son expuestos en la tabla 1.

**Tabla 1.** Impacto de IED

Efectos de IED	Efectos directos		Efectos indirectos	
	Positivos	Negativos	Positivos	Negativos
<b>Cantidad</b>	Nuevos trabajos en industrias crecientes	Fusiones y adquisiciones pueden causar racionalización y pérdida de trabajo	Creación de nuevos trabajos en producción y transformación	Substitución de insumos locales por insumos importados
<b>Cualidad</b>	Incremento de salarios y eficiencia	Tácticas engañosas en empleo y promoción	Difusión de prácticas organizacionales a las empresas nacionales	Disminución de los salarios en empresas locales debido a la competencia con las multinacionales
<b>Ubicación</b>	Nuevos empleos en zonas de alto desempleo	Aglomeraciones de áreas urbanas congestionadas	Incentivar proveedores para moverse hacia áreas con mayor empleo disponible	Sustituir productores con materiales importados

Fuente: adaptado de UNCTAD (1994).

En la literatura académica relevante de los últimos veinte años existen investigaciones sobre el impacto de la IED sobre salarios en México (Aitken, Harrison & Lipsey, 1996; Cardoso-Vargas, 2016; Hanson, 2003; Kato-Vidal, 2013; López-Noria, 2015; Loría-Díaz & Brito-Cruz, 2005; Sharma & Cardenas, 2018; Vergara-González, Almonte & Carbajal-Suárez, 2015). No obstante, los resultados no son concluyentes respecto al impacto positivo o negativo de la IED puesto que depende del sector y de una diversidad de variables consideradas en dichos estudios.

Con la creación de nuevos empleos por consecuencia de la recepción de IED se espera que el número de los desempleados disminuya; esta relación fue estudiada por varias investigaciones. Uno de los

primeros estudios fue publicado por Aitken, Harrison & Lipsey (1996) donde se encontró un impacto positivo de la IED sobre los sueldos en México, Estados Unidos y Venezuela: niveles altos de IED fueron asociados con sueldos más altos; pero, este mismo estudio no encontró evidencia sobre el derrame de este impacto salarial hacia las empresas locales; además los autores concluyen que las diferencias salariales entre las empresas extranjeras y nacionales son relevantes y persistentes.

Feenstra & Hanson (1997) observaron que el aumento de IED en la economía contribuyó al incremento de la demanda por los empleos cualificados y el sueldo recibido de estos empleos cualificados aumentó en un 50% durante los años ochenta. Si bien, este artículo no estudió las diferencias sectoriales del impacto de las inversiones extranjeras.

Buscando diferencias entre los diferentes tipos de trabajos, los autores Waldkirch, Nunnenkamp & Alatorre-Bremont (2009) encontraron un impacto positivo, aunque cuantitativamente modesto de la IED sobre el empleo en el sector manufacturero en México, para ambos tipos de trabajadores –tanto para trabajadores de cuello azul como de cuello blanco–.

El estudio de Cabral, Mollick & Faria (2010) encontró una relación positiva fuerte de la IED sobre los salarios reales y la migración; a pesar de ello, hallaron el mismo efecto sobre la migración doméstica e internacional.

El artículo de López-Noria (2015) analizó el impacto de TLCAN y la IED sobre las diferencias salariales inter-industriales en México y reportó un efecto positivo significativo no lineal de la IED sobre las diferencias de salarios inter-industriales; en cambio, del TLCAN no encontró un impacto semejante.

Recientemente, Sharma & Cardenas (2018) encontraron una relación positiva entre los flujos de IED hacia México y el incremento del promedio de los salarios por hora, pero no un impacto importante sobre otros elementos de empleo –como la duración de desempleo u ocupación en el sector informal–.

En sentido contrario, Mendoza-Cota (2011) y Waldkirch (2010) no detectaron un efecto positivo del IED sobre los sueldos. Sin embargo, este último identificó un efecto positivo sobre la productividad, especialmente en la productividad total de factores y en industrias no maquiladoras que reciben la mayor parte de la IED del sector manufacturero. Esta divergencia entre los sueldos y la productividad es resultado del análisis de datos para el periodo comprendido entre 1994 a 2005.

Así mismo, Kato-Vidal (2013) estudió el impacto salarial de IED sobre la economía mexicana de 1993 a 2010 con un análisis de data panel dinámico y encontró una relación negativa entre los flujos de inversión extranjera y los salarios en general.

En el estudio de Chiatchoua, Castillo & Santibáñez (2016) no se encontró un impacto positivo sobre los salarios y no hay certeza sobre los empleos directos generados por la IED en el sector de servicios en México para el periodo comprendido entre 1984 a 2014.

Con un enfoque regional, el estudio de Gandolfi, Halliday & Robertson (2017) buscó la existencia de alguna convergencia entre los sueldos de los trabajadores mexicanos y estadounidenses entre 1988 y 2011, no encontrando evidencia convincente para ello. La poca convergencia encontrada se atribuye a otros factores ajenos de la integración entre los países norteamericanos.

Con respecto a la productividad, existen estudios que llegan a conclusiones divergentes. Romero (2012) analizó la relación entre IED y el crecimiento económico en México entre dos periodos, entre 1940-1979 y 1984-2011 y concluyó que en el segundo periodo se registra un efecto muy reducido del capital extranjero sobre la productividad.

En cambio, Cabral & Mollick (2011) y Jordaan (2016) analizaron el mismo impacto y hallaron efectos positivos de la IED sobre la productividad debido a los vínculos entre empresas de la IED y los proveedores locales mexicanos que surgen a través de las interacciones económicas. Según las observaciones de Cabral & Mollick (2011) el impacto positivo de las importaciones intra-industriales en la productividad es sustancialmente mayor después del TLCAN. Asimismo, las industrias relativamente intensivas en mano de obra se han beneficiado más de estos efectos indirectos. Los autores confirman que estos resultados son muy sólidos para los controles del ciclo económico y los métodos de estimación.

Según el análisis realizado por De la Madrid-Cordero (2015) de Bancomext, los sectores más productivos y que pagan mejores salarios emplean solo 12.6% de la fuerza laboral mexicana. Pese a este dato, la productividad promedio nacional sí mostró un crecimiento modesto entre 2005 y 2014 con un 0.5% al año. El analista observa que una de las maneras de aumentar la productividad es aprovechar la presencia de las empresas multinacionales que se encuentran en los sectores más productivos del país y están conectadas a las cadenas de valor global, por lo que De la Madrid sugiere que, si las empresas locales logran insertarse en el conjunto de proveedores de estas empresas, su productividad podría mejorar y con ello la productividad del país.

Las variables se eligieron por su impacto económico directo en la población como lo son el salario, la remuneración y el personal ocupado. Por su parte, la productividad y la capacidad de planta se reflejan en el crecimiento económico nacional; conjuntamente, estos estudios demuestran la importancia de analizar si los impactos de la IED en la economía mexicana pueden contribuir a la mejora de la productividad y el aumento de los salarios en México.

## **Antecedentes**

### *La perspectiva nacional entre 2007 y 2018*

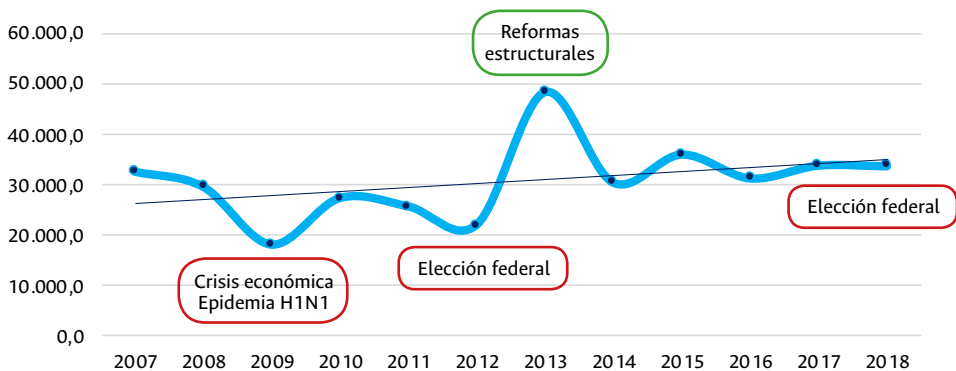
La IED representa una fuente de desarrollo para los países receptores y en el caso de México no es la excepción. De acuerdo con la SE (2019b), la IED tiene el potencial de generar empleo, incentivar la transferencia de nuevas tecnologías e impulsar las exportaciones.

Durante los recientes doce años los flujos de IED hacia México muestran una tendencia positiva, y también se han visto determinados eventos que marcan picos tanto al alza como a la baja. Ejemplo de ellos son los procesos electorales, crisis económicas y reformas estructurales. En el gráfico 1 se exponen dichos eventos, destacando la baja en los flujos de IED que sucedieron en 2009, donde se refleja el efecto de la crisis de las hipotecas de Estados Unidos y que de acuerdo con autores como Castañeda & Banda (2015) tuvo un impacto negativo en economías emergentes tal como sucedió en México.

Respecto a las elecciones federales que tuvieron lugar en 2012 y 2018, también se refleja una disminución de la IED que se puede traducir como resultado de la incertidumbre propia de estos acontecimientos en vista de que significan un cambio en el gobierno a nivel federal.

Por el contrario, se observa que, en 2013, año de reformas estructurales derivado del Pacto por México adoptado en 2012, los flujos de IED aumentaron. Entre las reformas se destacan las laborales, del sector energético, del sector telecomunicaciones, la liberación de los precios de la gasolina, la reforma de la política tributaria y la liberación del sector financiero, las reformas dirigidas a atacar la corrupción y la informalidad, así como para reforzar la seguridad y el estado de derecho y las reformas del proceso judicial. Por ello se tuvo un incremento de los flujos de IED a causa de la apertura de diversos sectores como lo fue el energético, además de crearse el Sistema Nacional Anticorrupción que ofrece mayor seguridad al sector privado para aumentar la inversión. También instituciones financieras como el Fondo Monetario Internacional [FMI] (2017) han sugerido un crecimiento paulatino derivado de estas reformas.

**Gráfico 1.** Comportamiento de la IED para el periodo de 2007 a 2018 –millones de dólares–

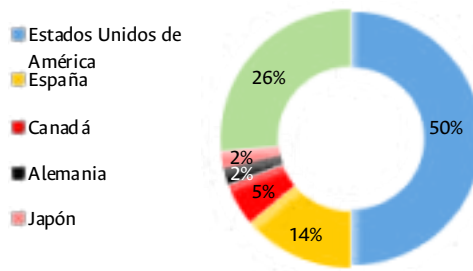


Fuente: elaboración propia con información de SE (2019c).

## IED según el país de origen

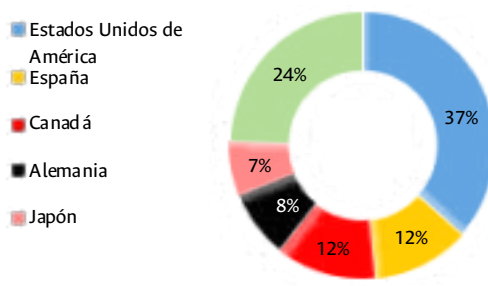
En lo que se refiere al origen de la IED, de manera global y según datos de la SE (2019c), el país que más invierte en México es Estados Unidos de América y aunque los porcentajes han cambiado a lo largo de los últimos doce años son prácticamente cinco países los que destacan en este rubro –ver gráficos 2 y 3–. La variante que se observa es el intercambio de posiciones entre Canadá y España, ya que en el 2007 España figuraba en la segunda posición; sin embargo, para 2018 es Canadá quien ha ocupado ese puesto. Alemania, Japón y Estados Unidos se ubican en las mismas posiciones, mostrando una variación en los porcentajes porque mientras Canadá, Alemania y Japón tienen mayor representatividad, Estados Unidos y España han disminuido su porcentaje de participación. En la tabla 1 del anexo se muestran las cifras en millones de dólares de estos cinco países.

**Gráfico 2.** IED por país de origen, 2007



Fuente: elaboración propia con datos de SE (2019c).

**Gráfico 3.** IED por país de origen, 2018



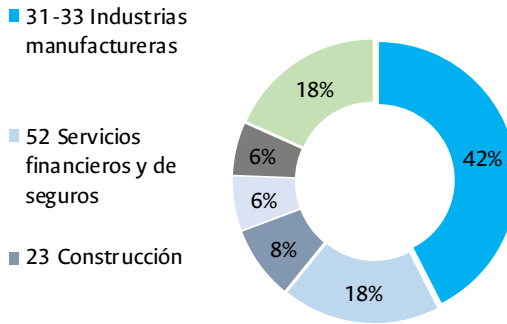
Fuente: elaboración propia con datos de SE (2019c).

## Análisis sectorial de la IED

Así como existen distintos países de origen sobre la IED que se recibe en México, también se encuentra que esta tiene como destino distintos sectores dentro de la economía nacional. Dentro de los sectores hacia los que se han dirigido los flujos de inversión destaca en primer lugar la industria manufacturera, la cual en los últimos doce años se ha mantenido como el sector número uno receptor de la IED.

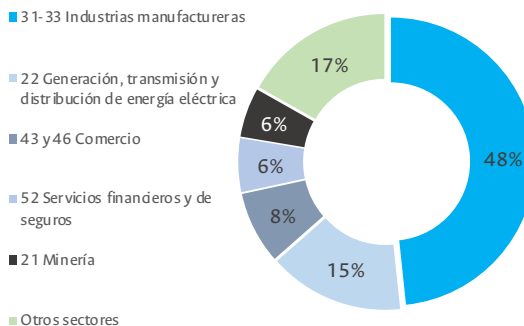
En los gráficos 4 y 5 se muestra la distribución de la IED por sectores para 2007 y 2018. En 2007, los sectores sobresalientes fueron servicios financieros, telecomunicaciones, comercio y construcción. Para 2018, el sector manufacturero se mantuvo en primer lugar y otros sectores destacaron como lo es el caso del energético y el minero.

**Gráfico 4.** Distribución de la IED por sector, 2007



Fuente: elaboración propia con datos de SE (2019c).

**Gráfico 5.** Distribución de la IED por sector, 2018



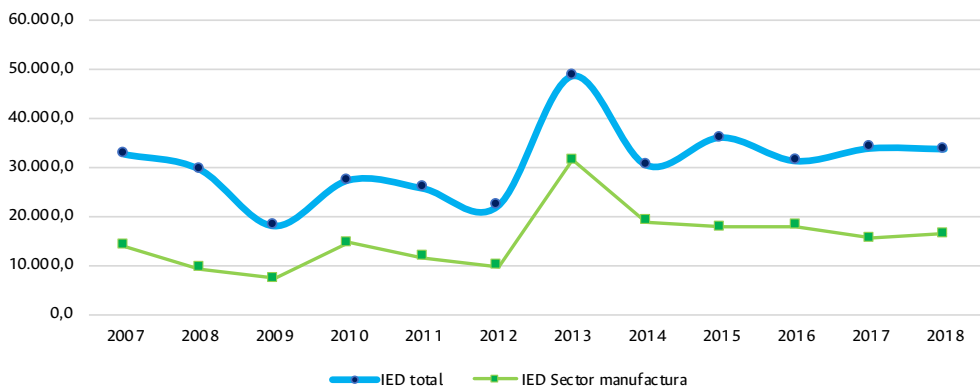
Fuente: elaboración propia con datos de SE (2019c).

De acuerdo con datos de la SE (2019c), la industria manufacturera se conforma por unidades económicas dedicadas principalmente a la transformación mecánica, física o química de materiales y sustancias con la finalidad de obtener productos nuevos para el consumo. Su clasificación se encuentra dividida en 21 subsectores —ver la tabla 2 en el anexo— identificados con la partida 31 a la 33 conforme al Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte —SCIAN-2013—, entre las que destacan los subsectores correspondientes a la fabricación de equipo de transporte, bebidas y tabaco, la industria química, alimentaria, la fabricación de equipo de computación y comunicación, la industria metálica, textiles, madera, plástico y papel, entre otros.

Esta industria figura como un sector importante para la economía nacional debido al número de empleos que genera. De acuerdo con la información de los tres últimos censos económicos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) efectuados en 2004, 2009 y 2014 —ver la tabla 3 en el anexo— la industria manufacturera emplea prácticamente al 25% del total de personal ocupado a nivel nacional. En lo que respecta al número de unidades económicas, representa el 12% del total nacional.

Vergara-González, Almonte & Carbajal-Suárez (2015) destacan que es un sector clave en la economía nacional por su dinamismo y su aportación a la producción, al empleo, y por atraer gran parte de la IED que ingresa al país. La IED del sector manufacturero representa prácticamente el 50% del total recibido a nivel nacional. En concreto y desde el 2007 al 2018 se puede observar una tendencia similar en cuanto a comportamiento se refiere, esto respecto del total nacional recibido. El gráfico 6 muestra el comparativo entre los flujos totales de IED y del flujo destinado al sector manufacturera.

**Gráfico 6.** Comportamiento de la IED en la industria manufacturera, 2007-2018  
—millones de dólares—



Fuente: elaboración propia con datos de SE (2019c).

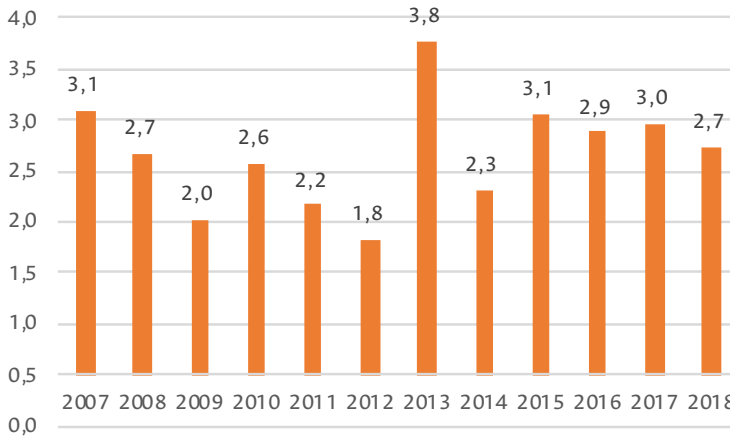


## Flujos y acervo de IED en México

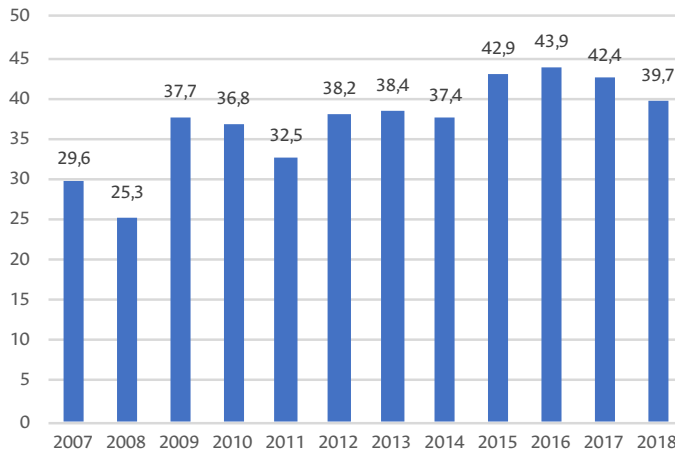
Según los datos de la Secretaría de Economía (2019a; 2019c), INEGI (2019) y Banco de México (2017), el volumen de IED recibido en México entre 2007 y 2018 se ha incrementado de 355 251.7 millones en 2007 a 642 793.1 millones de pesos en 2018. En la tabla 4 del anexo se presentan los montos durante los recientes 12 años, los cuales fueron en promedio el 2.67% del PIB anual mexicano —ver gráfico 7—, con un monto más alto en 2013 cuando llegó al 3.9% del PIB anual, y el monto más bajo en 2012 cuando solo fue del 1.8% del PIB anual.

La contribución de la IED a la economía mexicana se puede apreciar en los gráficos 7 y 8, donde se enseña el acervo de la IED en México entre 2007 y 2018. En 2016, el acervo de IED llegó a su máximo con más de 43% del PIB anual, después de una tendencia creciente por varios años desde 2007 cuando reportó cerca del 30% del PIB anual. El dato más reciente de 2018 indica que el acervo de IED en México llegó a prácticamente el 40% del PIB anual.

**Gráfico 7.** IED como porcentaje del PIB anual, 2007-2018



Fuente: elaboración propia con datos de la Banco de México (2017) y SE (2019a).

**Gráfico 8. IED: Acervo como porcentaje del PIB anual, 2007-2018**

Fuente: elaboración propia con datos del banco de información estadística de UNCTAD (2019).

### IED por tipo de inversión en México

Analizando la IED según el tipo de inversión, las nuevas inversiones y la reinversión de utilidades, se observa que entre 2007 y 2018 las nuevas inversiones representaron el 41% del total, las reinversiones de la utilidad generan el 36%, mientras que las cuentas entre empresas el 26% del total de la IED en México. En la tabla 5 del anexo se muestran los altibajos en los montos anuales, destacando la variación, especialmente entre 2007-2013, mostrando una nueva inversión fuerte –46% del total– en 2013, cuando se implementaron las reformas estructurales en México. Entre 2013 y 2018, parece muy similar en sus proporciones, las nuevas inversiones y las reinversiones sumando el 70% del total de las inversiones totales extranjeras directas.

### Metodología y datos

Considerar un modelo de regresión facilita la respuesta al objetivo planteado, que es analizar el impacto de la IED en seis variables seleccionadas descritas en la tabla 2. Recordando que un modelo busca facilitar la interpretación de un fenómeno, además de dar mayor énfasis a las variables estimadas, se contempla la perturbación a través del componente aleatorio .

Al tener en cuenta los resultados de Hernández-Martínez & Estay-Reyno (2018) en la que se hace uso de un modelo de mínimos cuadrados para medir el impacto de las variables que determinan la IED, este artículo busca explicar qué variables afectan significativamente la IED –variable dependiente– mediante el modelo de regresión multivariable. El término –perturbación– reflejará la aleatoriedad intrínseca; en caso de ser elevado, el modelo escogido no explica y –IED–.

Se utilizan variables proxy como variables representantes de un fenómeno como es el de capacidad de planta utilizada. Se eligieron los 14 estados que reciben mayor IED –74% de la contribución nacional– en 12 años –del 2007 al 2018–, por lo que se cuenta con 168 datos. Se ejecutó un modelo de regresión lineal multivariante con mínimos cuadrados ordinarios en SPSS, presentado en la ecuación [1] pues este método es común en los análisis de regresión por ser intuitivo, matemáticamente sencillo y tiene propiedades de eficiencia (Gujarati & Porter, 2009; Wooldridge, 2010).

$$IED = \beta + c_1CP + c_2PO + c_3PRO + c_4SO + c_5SA + c_6REM + \varepsilon \quad [1]$$

Donde  $\beta$  es el término de constante,  $\varepsilon$  se refiere al término de error y las variables independientes y dependientes se observan en la tabla 2.

**Tabla 2.** Variables contempladas en el modelo

Nombre de Variable	Variable	Definición	Fuente
IED	Inversión Extranjera Directa en Manufactura	Corresponde a la IED de las industrias manufactureras	Secretaría de Economía.
CP	Capacidad de planta	Índice de volumen físico de la producción	Fuente: INEGI. Índice de Productividad Laboral y Costo Unitario de la Mano de Obra 2000-2018. Base 2008.
PO	Personal ocupado	Total de personal ocupado que se contrata directamente en la industria manufacturera	Fuente: INEGI. Estadística del Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación.
PRO	Productividad	Índice de productividad laboral con base en las horas trabajadas en la industria manufacturera	Fuente: INEGI. Índice de Productividad Laboral y Costo Unitario de la Mano de Obra 2000-2018. Base 2008.
SO	Salarios de obreros y técnicos	Salarios y sueldos pagados al personal de tipo obrero y técnicos en establecimientos manufactureros. Promedio mensual del total de obreros y técnicos reportados.	Fuente: INEGI. Estadística del Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación.
SA	Salarios de administrativos	Salarios y sueldos pagados al personal de tipo empleados administrativos en establecimientos manufactureros. Promedio mensual del total de personal administrativo reportado	Fuente: INEGI. Estadística del Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación.
REM	Remuneración	Remuneraciones pagadas al personal ocupado en establecimientos manufactureros	Fuente: INEGI. Estadística del Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación.

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (2018a; 2018b).

Posteriormente se elaboró el modelo incorporando logaritmos en la ecuación [2], con el objetivo de reducir la heterogeneidad de las observaciones y facilitar las interpretaciones de los resultados obtenidos. Se muestran los resultados de los dos modelos y se realizan los modelos con las variables significativas de cada modelo correspondiente.

$$IED = \beta + c_1 \ln CP + c_2 \ln PO + c_3 \ln PRO + c_4 \ln SO + c_5 \ln SA + c_6 \ln REM + \varepsilon \quad [2]$$

La tabla 3 enseña algunas de las estadísticas descriptivas de las variables, donde el primer dato corresponde a 2007 y el segundo a 2018.

**Tabla 3.** Estadística descriptiva de variables de 2007–2018

Variables	Promedio		Valor Max		Valor Min		Desv. Est.	
	2007	2018	2007	2018	2007	2018	2007	2018
<b>IED</b>	771.88	1042.74	2435.05	3198.37	258.74	269.18	629.18	802.89
<b>CP</b>	103.22	131.85	108.42	174.35	96.1	71.95	3.46	33.64
<b>PO</b>	123 886	171 371	291 795	375 272	16 435	20 060	83 680	112 479
<b>PRO</b>	101.46	108.27	116.82	147.65	93.42	69.4	5.69	20.94
<b>SA</b>	19.32	30.09	22.67	35.93	17.47	21.81	1.59	3.96
<b>SO</b>	5.68	10.06	7.32	14.24	4.4	7.62	0.92	1.61
<b>REM</b>	8.77	14.03	12.58	18.12	6.09	11.05	1.94	2.17

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (2018a; 2018b) y SE (2019c).

Del 2007 al 2018 se observa un crecimiento en el promedio de las siete variables. A pesar de ello, se observan algunas diferencias; por ejemplo, en el salario de los empleados obreros y técnicos con los administrativos, ya que los primeros tuvieron un crecimiento del 77% y los segundos solamente del 55%. Aunque se podría suponer que se está disminuyendo la brecha de salarios entre estos dos grupos, la desviación estándar demuestra que está pasando lo contrario, porque se observa una elevación en este estadístico.

Por otro lado, se observa gran disparidad en la variable de productividad, y con los años se amplió esta diferencia entre los estados. Pasa algo similar con la variable de capacidad de planta, del 2007 al 2018 se observa un decremento de 24.5 unidades en el valor mínimo, y crecimiento en el valor máximo de 65.93, derivado de ello se observa la desviación estándar grande para 2018.

## Alcance del estudio

Para definir las variables del estudio se tomó como referencia los estados de la república mexicana que reciben mayores flujos de IED. Al optar por el periodo comprendido entre 1999 y 2018 se generó un listado con los que *más inversión han* recibido durante estos 20 años, y en la figura 1 se ilustra su localización geográfica, destacando la franja fronteriza al norte de México, así como la zona centro. En la tabla 4 se enlistan los 14 estados y se muestra que el porcentaje que estos representan es del 82% del total de IED recibida en México durante los 20 años mencionados. El resto de ellos representan el 18% de los flujos de IED por lo tanto no se tomaron en cuenta dentro de esta investigación.

Debido a que 14 de los 32 estados son los que reciben la mayor parte de las inversiones extranjeras directas que llegan a México, el estudio se enfoca en analizar el impacto de la IED en variables económicas para estas 14 entidades federativas.

**Tabla 4.** Los 14 estados con el mayor IED acumulado de 1999 a 2018  
—millones de dólares—

	Total general	IED (mdd dólares)	IED % (2018)	PIB % (2017)	Población % (2014)
1	Ciudad de México	114 647.4	21.07%	16.50%	7.39%
2	Nuevo León	51 119.7	9.40%	7.50%	4.19%
3	Estado de México	50 764.3	9.33%	9.00%	13.89%
4	Chihuahua	32 888.4	6.05%	3.40%	3.07%
5	Jalisco	29 976.3	5.51%	7.10%	6.55%
6	Baja California	25 651.7	4.72%	3.40%	2.87%
7	Guanajuato	21 691.9	3.99%	4.40%	4.82%
8	Coahuila de Zaragoza	21 367.2	3.93%	3.70%	2.44%
9	Tamaulipas	20 409.2	3.75%	2.90%	2.93%
10	Veracruz de Ignacio de la Llave	16 152.8	2.97%	4.50%	6.67%
11	Querétaro	16 023.9	2.95%	2.30%	1.65%
12	Sonora	15 423.5	2.84%	3.40%	2.42%
13	San Luis Potosí	14 113.9	2.59%	2.20%	2.28%
14	Puebla	13 787.2	2.53%	3.50%	5.12%

Fuente: elaboración con datos de INEGI (2019) y SE (2019a; 2019c).

Además de la IED recibida al 2018 en millones de dólares y en porcentaje del total nacional, en la tabla 4 se presentan otros indicadores como la contribución de los 14 estados enlistados al PIB nacional en 2017 y la contribución a la población total de México según datos de INEGI de

2014. De acuerdo con esta información, la contribución de ellos al PIB nacional es aproximadamente 74% y su población es 66% del total de la población mexicana. Los datos indican que estas 14 entidades federativas son más productivas que el resto del país.

**Figura 1.** México con realce en los 14 estados con mayor IED



Fuente: elaboración a partir de la tabla, con datos de SE (2019c).

Con base en los datos presentados que indican una concentración en la recepción de IED en 14 estados que contribuyen en mayor proporción a la producción interna bruta, la investigación supone que la recepción de IED en una entidad federativa puede contribuir a la productividad. Por esta razón se analiza si estos estados cuentan con un impacto en los indicadores productivos respecto a la IED recibida. También se busca evaluar si la productividad se traduce a una mayor remuneración para los empleados contratados. Entre los empleados se distingue los trabajadores administrativos como un grupo; y como un segundo grupo a los técnicos y obreros. Sin embargo, esta división solo se considera en la variable de salarios en la cual sí se cuenta con información concreta en series de tiempo para los dos grupos.

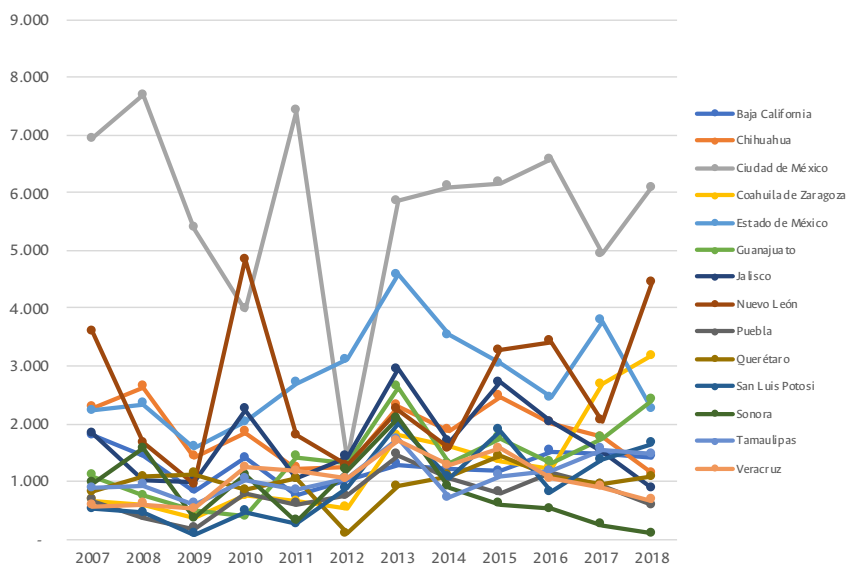
A pesar de que los salarios mínimos están regulados a nivel federal en México, diferencias regionales entre los sueldos de los empleados han sido observados en investigaciones previas (Aitken, Harrison & Lipsey, 1996; Cardoso-Vargas, 2016; Hanson, 2003; López-Noria, 2015). Debido a la mayor productividad, se esperará mayor ocupación y mejor salario de los trabajadores. Por este motivo se analiza si hay correlación entre la IED recibida, la tasa ocupacional y los salarios de los dos tipos de empleados —administrativo y técnico-obrero—.

## Observaciones adicionales del comportamiento de algunas variables clave en los 14 estados

### Los flujos de IED

La Inversión Extranjera Directa recibida por los 14 estados ha fluctuado entre 2007 y 2018; no obstante, la mayor fluctuación se observó en aquellos que reciben los montos más altos en general, como Ciudad de México, Estado de México, Nuevo León, mostrando los altibajos más sobresalientes –ver el gráfico 9–.

**Gráfico 9.** Los flujos de IED recibido en los 14 estados entre 2007 y 2018 –miles de dólares–



Fuente: elaboración propia con datos de SE (2019c).

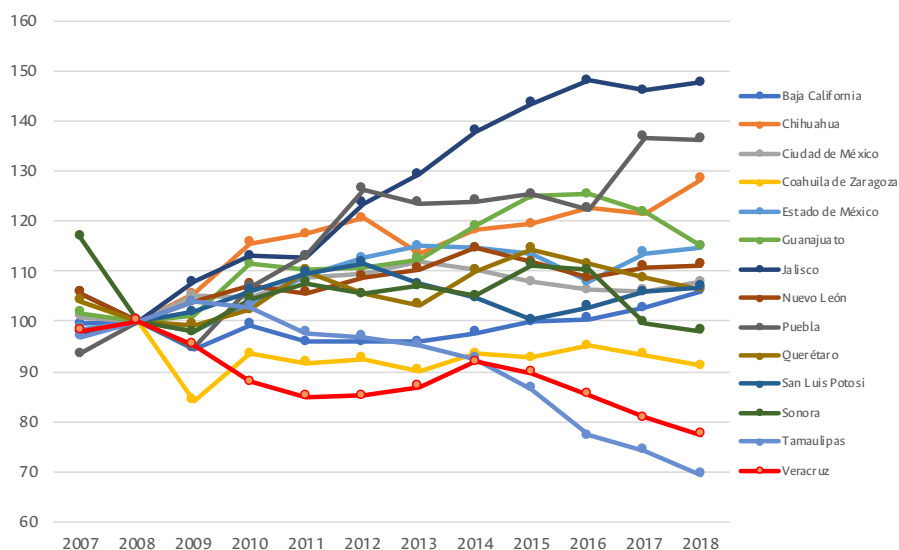
En 2009 se observa una disminución notable de los flujos de IED en estos estados con mayor recepción de la inversión; en cambio, en 2013 se observa un crecimiento generalizado en todos los estados seleccionados y esto resultó en un aumento importante de IED a nivel nacional: de 21 893.9 millones de dólares en 2012 se aumentó a 48 326.7 millones de dólares en 2013.

Para 2017, también se nota una tendencia al alza, sin llegar al nivel recibido en 2013; pero, varios estados –como Puebla, Sonora, Veracruz– recibieron menos IED que en años anteriores. Como se mencionó previamente, para 2018 la tendencia es mixta, algunos estuvieron recibiendo más Inversión Extranjera Directa –Nuevo León, Coahuila, Guanajuato–, mientras que otros fueron menos favorecidos –Estado de México, Veracruz, Puebla, Sonora, entre los más notables–. Este patrón es muy similar si se tiene en cuenta solo los flujos de IED recibidos en el sector manufacturero, puesto que casi 50% de la IED está destinada al sector de manufactura.

## La productividad

La productividad medida en las horas trabajadas por el personal relativo a la producción evidencia una situación divergente entre los estados analizados usando el 2008 como año base —ver gráfico 10—.

**Gráfico 10.** El índice productividad medida en las horas trabajadas en los 14 estados entre 2007 y 2018 —año base 2008=100—



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (2018a).

La tendencia en Jalisco, Puebla y Chihuahua muestra que la productividad ha mejorado año con año, logrando que sea más alta que en los otros estados —Jalisco obtuvo un índice de 147.8 en 2018, Puebla de 136.25 en el mismo año—; en cambio, Tamaulipas y Veracruz revelan pérdidas anuales en su productividad desde 2014.

Otros estados no han mostrado cambios notables y su productividad no ha mejorado en los últimos cinco años, como se puede observar en la tendencia de Nuevo León, Ciudad de México, Sonora, Coahuila y Querétaro.

Otra observación a destacar es que Guanajuato mostró una decaída paulatina desde 2016, cuando tuvo un índice de 122.32 puntos, llegando a 114.95 para 2018. Coahuila, por su parte, ha mostrado una tendencia negativa y de estancación en su productividad manufacturera comparando con el año de referencia 2008.

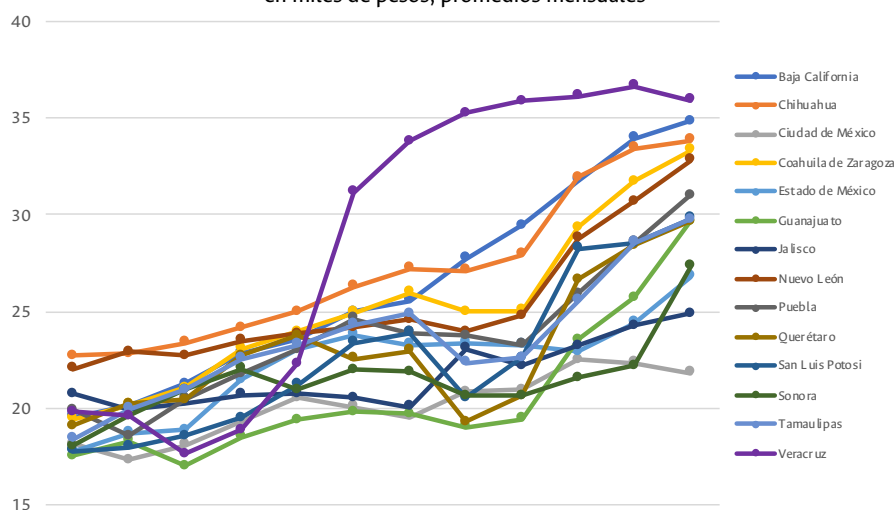


### Los salarios administrativos

En lo que respecta a los salarios administrativos, el gráfico 11 ilustra la tendencia de los 14 estados previamente mencionados y se observa, de manera general, una tendencia positiva, aunque muy divergente en la mayoría de las entidades a excepción de la Ciudad de México que marca una tendencia negativa desde el 2016.

Otro punto que sobresale es que, en el 2009, año de la crisis hipotecaria, 11 estados mantuvieron una tendencia positiva entre los que destacan Baja California, Chihuahua, Coahuila, la Ciudad de México, Estado de México, Puebla, Querétaro, San Luis Potosí y Tamaulipas. Tres de los 14 estados sí se vieron afectados por dicha crisis reflejada en los picos a la baja, lo que se traduce en que, durante este periodo, menores flujos de IED dentro del sector manufacturero afectaron los salarios del personal administrativo. No obstante, para 2010 los sueldos administrativos empezaron a subir nuevamente en cada uno de ellos.

**Gráfico 11.** Tendencia de los salarios administrativos  
—en miles de pesos, promedios mensuales—



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (2018b).

Entre 2013 y 2015 se puede observar un retroceso y estancamiento de los sueldos administrativos, pese a que desde 2015 todos los estados observados mostraron ganancias importantes —por ejemplo, los sueldos en Baja California subieron de aproximadamente 29 400 pesos en 2015 a 34 800 pesos en 2018, el cual significó un aumento de 18.3% en tres años—.

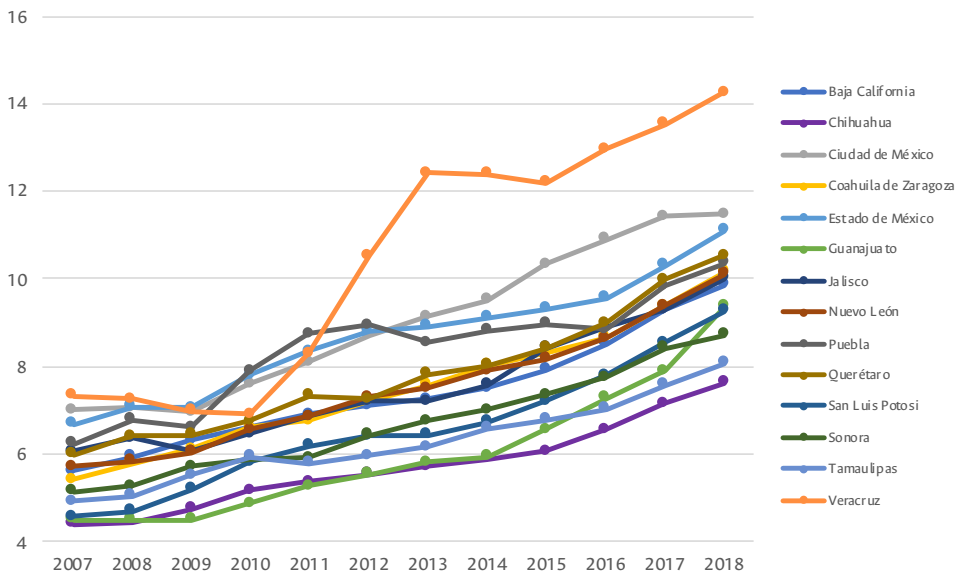
Los dos estados con una tendencia negativa en términos de los sueldos administrativos fueron la Ciudad de México desde 2016 y Veracruz desde 2017. En el caso de Veracruz, los datos de INEGI señalan que los salarios administrativos en el sector manufacturero estuvieron por

arriba del nivel de los otros estados alcanzando aproximadamente 36 700 pesos mensuales en 2017; sin embargo, para 2018 varios de ellos presentaron niveles similares de los sueldos —en Baja California los trabajadores administrativos ganaron aproximadamente 34 850 pesos o en Coahuila 33 200 pesos.

### Los salarios de obreros y técnicos

Al igual que los salarios administrativos, los de obreros y técnicos también indican una tendencia positiva —ver gráfico 12—; a pesar de ello, durante 2009 los sueldos de obreros y técnicos de Veracruz han bajado y solo se recuperaron después de 2010. En 8 de los 14 estados no se manifestó un impacto negativo en los sueldos de obreros como consecuencia de la crisis ocurrida durante 2009.

**Gráfico 12.** Tendencia de los salarios de obreros y técnicos  
—en miles de pesos, promedios mensuales—



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (2018b).

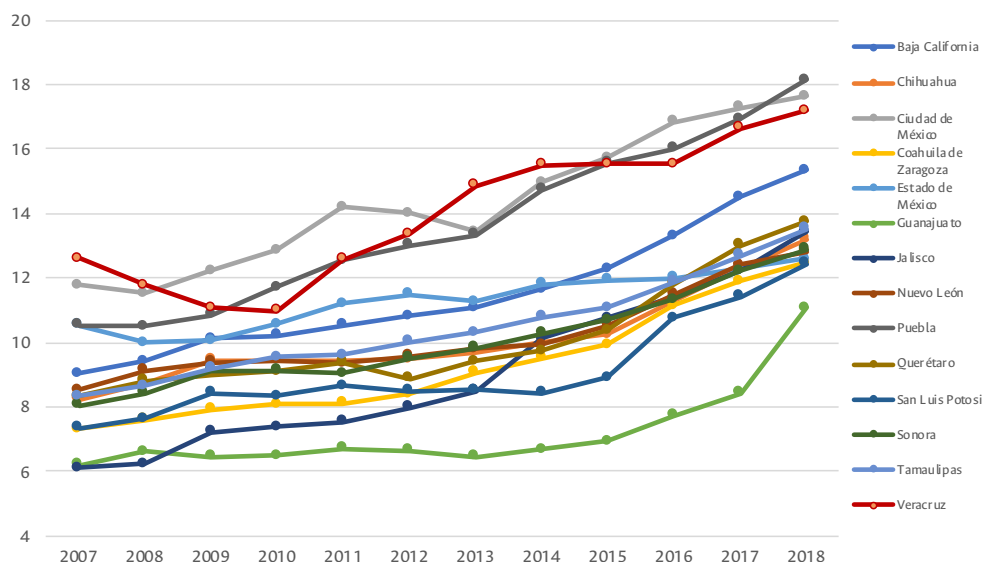
Las tendencias positivas en estas variables son comprendidas partiendo del hecho de que en México se establece un salario mínimo, aunque resulta relevante encontrar que la entidad que recibe el mayor flujo de IED —Ciudad de México— no muestra un impacto altamente notable en los salarios tanto administrativos como de obreros y técnicos.

Según los datos de INEGI, los sueldos obreros y técnicos en Veracruz evidencian una tendencia por arriba de los otros estados desde 2012. Este hallazgo confirma lo reportado por López & Mendoza (2017) quienes estudiaron los salarios, desempleo y la productividad en el sector manufacturero en México entre 2007 y 2015.

### Las remuneraciones

En el reporte de datos de remuneraciones del sector manufacturero no se distingue entre remuneraciones del personal administrativo y obrero-técnico. Por lo tanto, se permite ver las tendencias frecuentes de las remuneraciones de este sector.

**Gráfico 13.** Tendencia de las remuneraciones –en miles de pesos, promedios mensuales–



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (2018b).

La tendencia usual de las remuneraciones es un crecimiento paulatino, con un estancamiento en 2008-2009 y con unos repuntes puntuales –este fue el caso en la Ciudad de México y Puebla entre 2013 y 2014–. Los estados con las remuneraciones más altas fueron Puebla, la Ciudad de México y Veracruz desde 2010; en cambio, las remuneraciones más bajas se presentaron en Guanajuato y Jalisco desde 2013 al 2018 en el sector manufacturero.

La diferencia más notable en comparación con los sueldos tanto de administrativos como de obrero-técnico –en los gráficos 11 y 12 respectivamente– es que las remuneraciones en Veracruz no sobresalen de todos los otros estados desde 2015, a pesar de que siguen siendo altos

en comparación con los demás. Esto indica que las remuneraciones incluyen otros beneficios al trabajador que pueden compensar los salarios relativamente bajos; por lo menos esto es lo que se puede observar en los casos de Puebla y de la Ciudad de México.

## Resultados

La tabla 6 ilustra la correlación entre las 6 variables independientes a través del estadístico de Pearson. Los datos seleccionados fueron 168 que corresponden a la información de los 14 estados desde 2007 a 2018.

La variable personal ocupado –PO– no se relaciona con otra variable. Las variables de capacidad de planta –CP– y productividad –PRO– se relacionan moderadamente –Pearson= 0.616–; además, la variable de salarios de administrativos –SA– y salarios de obreros y técnicos –SO– también se relacionan moderadamente –Pearson= 0.647–.

**Tabla 6.** Valores de correlación de Pearson

		CP	PO	PRO	SA	SO	REM
CP	Pearson Correlation	1	.279**	.616**	.294**	.083	-.090
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.288	.246
PO	Pearson Correlation	.279**	1	.035	.392**	-.190*	-.090
	Sig. (2-tailed)	.000		.649	.000	.014	.245
PRO	Pearson Correlation	.616**	.035	1	-.079	.023	.020
	Sig. (2-tailed)	.000	.649		.308	.763	.796
SA	Pearson Correlation	.294**	.392**	-.079	1	.647**	.574**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.308		.000	.000
SO	Pearson Correlation	.083	-.190*	.023	.647**	1	.837**
	Sig. (2-tailed)	.288	.014	.763	.000		.000
REM	Pearson Correlation	-.090	-.090	.020	.574**	.837**	1
	Sig. (2-tailed)	.246	.245	.796	.000	.000	

\*\* Correlación significativa al nivel de 0.01 (2-colas). \* Correlación significativa al nivel de 0.05 (2-colas).

Fuente: elaboración propia con SPSS.

Las variables que se relacionan con mayor fuerza son remuneración –REM– y salarios de obreros y técnicos –SO– con una correlación Pearson de 0.837, lo cual es comprensible, ya que el valor de la remuneración va de la mano con el salario. No obstante, lo que se observa es que la remuneración –REM– no se relaciona significativamente con el salario de administrativos –SA–.

El modelo [1] arrojó un coeficiente de determinación R de 0.486, el cual es bajo para modelar los datos. Sin embargo, la regresión salió con un valor p menor de 0.05, por lo que es significativo.

La tabla 7 muestra en resumen los coeficientes y los coeficientes estandarizados de los cuatro modelos con los datos estadísticos de cada modelo. Respecto a los coeficientes del modelo [1], se observan cuatro variables estadísticamente significativas a través del valor p. Las variables de personal ocupado –PO–, productividad –PRO–, salarios administrativos –SA– y salarios de obreros y técnicos –SO– son estadísticamente significativas.

Por medio de la columna de los coeficientes estandarizados se observa que la variable con mayor peso es la de salarios de empleados obreros y técnicos –SO– dado que cuenta con un peso estandarizado de 0.772. La siguiente variable con mayor peso es personal ocupado –PO– con 0.529, le sigue la variable de productividad con 0.023 y por último la variable de salarios de administrativos –SA– se reporta con un coeficiente negativo de -0.393; es decir, si aumenta la IED disminuye el salario de administrativos.

A través de este modelo se corrobora que los estados que reciben mayores flujos de IED también existe una mayor producción, una mayor tasa de personal ocupado y mejores salarios a nivel obreros y técnicos.

**Tabla 7.** Coeficientes de los cuatro modelos

	Modelo [1] 6 variables, ordinario		Modelo [2] 6 variables, logarítmico		Modelo [3] 4 variables, ordinario		Modelo [4] 2 variables, logarítmico	
	No estandarizado	Estandarizado	No estandarizado	Estandarizado	No estandarizado	Estandarizado	No estandarizado	Estandarizado
<b>Constante</b>	-575.567	-	-4.675	-	-473.217	-	-1.1	-
<b>CP</b>	-4.262	-0.14	-0.395	-0.093	-	-	-	-
<b>PO</b>	0.004	0.529	0.479	0.439	0.004	0.511	0.434	0.398
<b>PRO</b>	12.732	0.239	1.268	0.186	7.853	0.147	-	-
<b>SO</b>	281.899	0.772	1.891	0.554	225.667	0.618	1.325	0.388
<b>SA</b>	-60.194	-0.393	-0.348	-0.075	-70.697	-0.462	-	-
<b>REM</b>	-58.687	-0.222	-0.439	-0.128	-	-	-	-
<b>R</b>	0.486		0.515		0.473		0.48	

Fuente: elaboración propia con SPSS.

Posteriormente se aplicó el modelo con logaritmos representado por la ecuación [2], el cual mejoró el valor R con 0.515 y un valor p menor de 0.05. El objetivo de incorporar logaritmos en la ecuación es aportar estabilidad a las variables independientes y reducir la heterogeneidad del conjunto de variables.

Los coeficientes del modelo [2] obtenidos a través del programa SPSS son presentados en la tabla 7. Consecutivamente se optó por el modelo donde solo están las variables significativas de los modelos [1] y [2]. Esto es, las variables directas y con logaritmo.

Primero, del modelo [1] se tomaron las cuatro variables significativas, el cual está ejemplificado en la ecuación [3].

$$IED = \beta_1 SO + \beta_2 PRO + \beta_3 PO + \beta_4 SA + \varepsilon \quad [3]$$

De la ecuación [3] se obtiene un R de 0.473 que denota una diferencia de 0.013 respecto a la primera ecuación, por lo que un modelo más simple con cuatro variables independientes se puede considerar moderadamente mejor, ya que es un modelo más simple y no se pierde gran información. Lo que se observa es que en el segundo modelo se reflejan el 47.3% de los datos, por lo que el modelo [3] aunque es significativamente aceptable, no representa en gran medida la variable de IED de manufactura.

Por los coeficientes del modelo [3] expuestos en la tabla 7, se puede observar que la variable de salarios de obreros y técnicos –SO– tiene un mayor peso –coeficiente estandarizado igual a 0.618–.

Luego, se escogió el modelo con las dos variables significativas de la ecuación [2]; es decir, con logaritmos. Este modelo se muestra en la ecuación [4].

$$\ln IED = \beta_1 \ln PO + \beta_2 \ln SO + \varepsilon \quad [4]$$

Donde se obtiene un valor R de 0.480 y una significancia estadística menor de 0.05. Asimismo, en la tabla 7 están los coeficientes del modelo [4]. Si bien no se tiene un valor R muy alto, se observan que algunas variables afectan más en los niveles de IED en el sector manufacturero que otras.

## Conclusiones

Este estudio se enfocó en analizar la incidencia o de la IED en la productividad, capacidad de planta, número de personal ocupado, remuneraciones y salarios de personal administrativo y obreros dentro del sector manufacturero en México, para el periodo comprendido de 2007 a 2018. En concreto, se analizó el impacto en los 14 estados que han captado el 82% de los flujos de IED en los últimos 20 años, y se encontró que estos están concentrados en la franja norte y centro del país, como se pudo ver en la figura 1. Los hallazgos reportados reflejan el efecto de la IED en los estados de la república mexicana cuyo porcentaje es representativo con relación al total de IED recibida durante el periodo de análisis.

En esta investigación se ejecutaron cuatro modelos que permitieron corroborar el impacto de la IED en las seis variables seleccionadas. Se observa una tendencia positiva del personal ocupado –PO– y salario de los empleados obreros y técnicos –SO– en el crecimiento de IED en

todos los modelos. No obstante, no se refleja un impacto sólido. En segundo lugar, también se manifiestan efectos negativos en las variables de capacidad de planta –CP–, sueldos administrativos –SA– y remuneraciones –REM–, aunque en ninguno de los modelos la variable de capacidad de planta –CP– es significativa; así que, no se incluyó en las observaciones adicionales de las variables objeto de estudio. En tercer lugar, se considera que el modelo sugerido se puede robustecer tomando otras variables tales como el derrame tecnológico y otros enfoques como la especialización y diversificación del sector manufacturero.

Por lo tanto, se recomienda aplicar el modelo [2] propuesto en futuras investigaciones, teniendo en cuenta subsectores específicos dentro del sector manufacturero, o bien, un sector diferente, y así confirmar o refutar los datos aquí planteados.

Finalmente, la reflexión es que esta investigación puede contribuir a la toma de decisiones sobre planes de desarrollo estatales e incluso a nivel nacional, puesto que estos resultados permiten identificar y analizar variables que son significativas, los sectores que captan mayores flujos de IED, la especialización de los estados, zonas geográficas, entre otros aspectos.

## Referencias

- [1] Aitken, B., Harrison, A. & Lipsey, R. E. (1996). Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study of Mexico, Venezuela, and the United States. *Journal of International Economics*, 40(3/4), 345-371. [https://doi.org/10.1016/0022-1996\(95\)01410-1](https://doi.org/10.1016/0022-1996(95)01410-1)
- [2] Banco de México. (2017). *La Inversión Extranjera Directa y las exportaciones en el sector manufacturero*. Recuperado de <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-las-economias-regionales/recuadros/%7BFCDABFE8-FEC8-B126-2842-076677EBEB8F%7D.pdf>
- [3] Castañeda, A. & Banda, H. (2015). *Crisis financieras en México (1970-2012)*. Ciudad de México: Pearson Educación.
- [4] Cabral, R., Mollick, A. V. & Faria, J. R. (2010). Capital and Labour Mobility and their Impacts on Mexico's Regional Labour Markets. *The Journal of Development Studies*, 46(9), 1523-1542. <https://doi.org/10.1080/00220381003599428>
- [5] Cabral, R. & Mollick, A. V. (2011). Intra-Industry Trade Effects on Mexican Manufacturing Productivity Before and After NAFTA. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 20(1), 87-112. <https://doi.org/10.1080/09638190902836014>
- [6] Cardoso-Vargas, C. E. (2016). Desigualdad salarial y potencial de mercado. Evidencia para México. *El Trimestre Económico*, 83(329), 185-220. <https://doi.org/10.20430/ete.v83i329.196>
- [7] Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2019). *Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. Recuperado de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44697/8/S1900448\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44697/8/S1900448_es.pdf)

- [8] Chiatchoua, C., Castillo, O. N. & Santibáñez, A. (2016). Inversión Extranjera Directa y empleo en México: análisis sectorial. *Economía Informa*, 398, 40-59. <https://doi.org/10.1016/j.ecin.2016.04.004>
- [9] De la Madrid-Cordero, E. (2015). Productividad, clave para el crecimiento de México. *El Universal*. Recuperado de <https://www.eluniversal.com.mx/entrada-de-opinion/articulo/enrique-de-la-madrid/nacion/2015/05/22/productividad-clave-para-el>
- [10] Feenstra, R. C. & Hanson, G. H. (1997). Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras. *Journal of International Economics*, 42(3/4), 371-393. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(96\)01475-4](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(96)01475-4)
- [11] Fondo Monetario Internacional (FMI). (2017). *Mexico: 2017 Article IV Consultation-Press Release; and Staff Report*. Recuperado de [www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2017/11/10/Mexico-2017-Article-IV-Consultation-Press-Release-and-Staff-Report-45398](http://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2017/11/10/Mexico-2017-Article-IV-Consultation-Press-Release-and-Staff-Report-45398)
- [12] Gandolfi, D., Halliday, T. & Robertson, R. (2017). Trade, FDI, Migration, and the Place Premium: Mexico and the United States. *Review of World Economics*, 153(1), 1-37. <https://doi.org/10.1007/s10290-016-0260-2>
- [13] Gujarati, D. N. & Porter, D. C. (2009). *Basic Econometrics*. Boston: McGraw-Hill Irwin.
- [14] Hanson, G. H. (2003). *What Has Happened to Wages in Mexico Since NAFTA? Implications for Hemispheric Free Trade* (NBER Working Paper 9563). Recuperado de National Bureau of Economic Research: <https://www.nber.org/papers/w9563.pdf>
- [15] Hernández-Martínez, J. E. & Estay-Reyno, J. (2018). Determinantes de la Inversión Extranjera Directa en México, 2005-2012. *Ensayos de Economía*, 28(53), 65-91. <https://doi.org/10.15446/ede.v28n53.75074>
- [16] Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). (2018a). *Índice de Productividad Laboral y Costo Unitario de la Mano de Obra 2000-2018. Base 2008*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/programas/iplcumo/2008/>
- [17] Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). (2018b). *Estadística del Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/temas/manufacturasexp/>
- [18] Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). (2019). *Censos económicos*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/datos/?ps=Programas>
- [19] Jordaan, J. A. (2016). *Foreign Direct Investment, Agglomeration and Externalities: Empirical Evidence from Mexican Manufacturing Industries*. Londres: Routledge.
- [20] Kato-Vidal, E. (2013). Foreign Investment and Wages: A Crowding-Out Effect in Mexico. *Latin American Journal of Economics*, 50(2), 209-231. Recuperado de <https://scielo.conicyt.cl/pdf/laje/v50n2/art03.pdf>
- [21] López, J. A. & Mendoza, J. E. (2017). Salarios, desempleo y productividad laboral en la industria manufacturera mexicana. *Ensayos Revista de Economía*, 36(2), 185-228. <http://dx.doi.org/10.29105/ensayos36.2-4>



- [22] Loría-Díaz, E. & Brito-Cruz, L. (2005). El impacto de la inversión extranjera directa en el empleo sectorial en México: un análisis prospectivo. *Análisis Económico*, 20(4), 5-34. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/413/41304402.pdf>
- [23] López-Noria, G. (2015). The Effect of Trade and FDI on Inter-Industry Wage Differentials: The Case of Mexico. *The North American Journal of Economics and Finance*, 34, 381-397. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2015.09.006>
- [24] Mendoza-Cota, J. E. (2011). Impacto de la inversión extranjera directa en el crecimiento manufacturero en México. *Revista Problemas del Desarrollo*, 42(167), 45-69. <http://dx.doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2011.167.27720>
- [25] Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD). (2002). *Foreign Direct Investment for Development*. Recuperado de <https://doi.org/10.1787/9789264199286-en>
- [26] Romero, J. (2012). Inversión extranjera directa y crecimiento económico en México: 1940-2011. *Investigación Económica*, 71(282), 109-147. <http://dx.doi.org/10.22201/fe.01851667p.2012.282.37366>
- [27] Secretaría de Economía. (2019a). *Inversión Extranjera Directa en México y en el mundo*. Recuperado de [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/442927/Carpeta\\_IED\\_externa.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/442927/Carpeta_IED_externa.pdf)
- [28] Secretaría de Economía (SE). (2019b). *Reportes estadísticos de IED*. Recuperado de <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>
- [29] Secretaría de Economía (SE). (2019c). *Flujos totales de IED hacia México por tipo de inversión, país de origen, sector económico y entidad federativa*. Recuperado de <https://datos.gob.mx/busca/dataset/informacion-estadistica-de-la-inversion-extranjera-directa>
- [30] Sharma, A. & Cardenas, O. (2018). The Labor Market Effects of FDI: A Panel Data Evidence from Mexico. *International Economic Journal*, 32(4), 572-588. <https://doi.org/10.1080/10168737.2018.1547322>
- [31] United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (1994). *World Investment Report 1994. Transnational Corporations Employment and the Workplace*. Recuperado de [http://unctad.org/en/Docs/wir1994\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/wir1994_en.pdf)
- [32] United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (2019). *World Investment Report 2019*. Recuperado de [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_en.pdf)
- [33] Vergara-González, R., Almonte, L. & Carbajal-Suárez, Y. (2015). IED y empleo en la región norte de México, 2004.1-2013.4. Un análisis para el sector industrial. *Equilibrio Económico. Revista de Economía, Política y Sociedad*, 11(39), 65-94. Recuperado de <http://www.equilibrioeconomico.uadec.mx/descargas/Rev2015/Rev15Sem1Art3.pdf>
- [34] Waldkirch, A. (2010). The Effects of Foreign Direct Investment in Mexico since NAFTA. *The World Economy*, 33(5), 710-745. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2009.01244.x>
- [35] Waldkirch, A., Nunnenkamp, P. & Alatorre-Bremont, J. (2009). Employment Effects of FDI in Mexico's Non-Maquiladora Manufacturing. *Journal of Development Studies*, 45(7), 1165-1183. <https://doi.org/10.1080/00220380902952340>
- [36] Wooldridge, J. M. (2010). *Introducción a la econometría: un enfoque moderno*. Ciudad de México: Cengage Learning.

## Anexo

**Tabla 1.** IED por país de origen, en millones de dólares

País/año	2007	2018
Estados Unidos de América	16 239.1	12 287.8
España	4562.3	3953.4
Canadá	1687.7	4114.9
Alemania	736.6	2755.9
Japón	685.3	2216.4
Resto de países	8570.4	8216.5

*Fuente:* elaboración propia con datos de SE (2019a; 2019c).

**Tabla 2.** Subsectores de la industria manufacturera en México

Sector	Subsector
31-33 Industrias manufactureras	311 Industria alimentaria
	312 Industria de las bebidas y del tabaco
	313 Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles
	314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir
	315 Fabricación de prendas de vestir
	316 Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos
	321 Industria de la madera
	322 Industria del papel
	323 Impresión e industrias conexas
	324 Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón
	325 Industria química
	326 Industria del plástico y del hule
	327 Fabricación de productos a base de minerales no metálicos
	331 Industrias metálicas básicas
	332 Fabricación de productos metálicos
	333 Fabricación de maquinaria y equipo
	334 Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos componentes y accesorios electrónicos
	335 Fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica
	336 Fabricación de equipo de transporte
337 Fabricación de muebles, colchones y persianas	
339 Otras industrias manufactureras	

*Fuente:* elaboración propia con datos de SE (2019c).

**Tabla 3.** Empleos y unidades económicas de la industria manufacturera

Año censal	Personal ocupado %	Unidades económicas %
2014	24%	12%
2009	23%	12%
2004	26%	11%

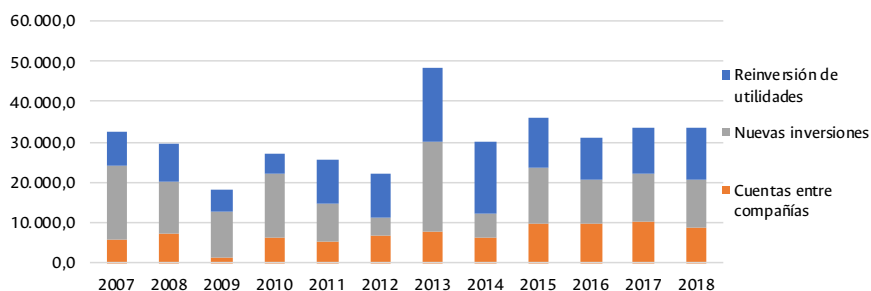
Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (2019).

**Tabla 4.** Porcentaje de aportación de la IED al Producto Interno Bruto

Año	IED	PIB	IED/PIB
	Millones de pesos corrientes		Porcentaje
2007	355 251.7	11 504 075.5	3.1
2008	327 693.2	12 353 845.3	2.7
2009	244 848.2	12 162 762.8	2.0
2010	344 094.1	13 366 377.2	2.6
2011	317 007.8	14 665 576.5	2.2
2012	288 657.2	15 817 754.6	1.8
2013	613 473.5	16 277 187.1	3.8
2014	404 018.7	17 473 841.5	2.3
2015	565 993.3	18 551 459.3	3.1
2016	578 243.7	20 118 100.9	2.9
2017	648 291.7	21 897 091.2	3.0
2018	642 793.1	23 517 607.9	2.7

Fuente: Elaboración propia con datos de la Banco de México (2017), INEGI (2019) y SE (2019a; 2019c).

**Tabla 5.** IED anual por tipo de inversión, en millones de dólares



Fuente: elaboración propia con datos del banco de información estadística de SE (2019a; 2019c).

# Política fiscal subnacional y ciclos económicos regionales: análisis para el caso de los departamentos en Colombia, 2000-2016\*

Raúl Alberto Chamorro-Narváez\*\*

Andrés Camilo Santos-Ospina\*\*\*

Andrés Felipe Urrea-Bermúdez\*\*\*\*

Universidad Nacional de Colombia – Sede Bogotá

<https://doi.org/10.15446/ede.v30n57.81407>

## Resumen

En este documento se analiza la sensibilidad de un conjunto de variables fiscales con respecto a la brecha del PIB departamental, medida como la diferencia entre el crecimiento observado y su crecimiento de largo plazo. Por medio de un modelo de datos panel con efectos fijos y temporales se encontró que tanto los ingresos totales como las transferencias de las gobernaciones tendieron a ser procíclicas frente a la brecha del PIB durante el periodo 2000-2016, en contravía de la expectativa empírica. Por su parte, el recaudo propio y los gastos totales evidenciaron aciclicidad. Estos resultados sugieren limitaciones de la política fiscal departamental en Colombia para atenuar los efectos derivados de los ciclos económicos; aspecto deseable para lograr una estabilidad en la provisión de bienes y servicios públicos a su cargo.


**Palabras clave:** política fiscal subnacional; ciclos económicos; PIB departamental; transferencias intergubernamentales.


**JEL:** H39; H70; H71; H72.


---

\* **Artículo recibido:** 31 de julio de 2019/ **Aceptado:** 04 de marzo de 2020/ **Modificado:** 24 de abril de 2020. El artículo es el resultado del proceso investigativo autónomo de los autores y no contó con financiación.

\*\* Doctor en Economía por University of Bradford (Bradford, Inglaterra). Profesor Asociado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia (Bogotá, Colombia). Correo electrónico: rachamorr@unal.edu.co

 <https://orcid.org/0000-0001-9160-3664>

\*\*\* Magíster en Ciencias Económicas por la Universidad Nacional de Colombia (Bogotá, Colombia). Docente ocasional de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia (Bogotá, Colombia). Correo electrónico: acsantos@unal.edu.co  <https://orcid.org/0000-0002-1593-7723>

\*\*\*\* Magíster en Ciencias Económicas por la Universidad Nacional de Colombia (Bogotá, Colombia). Docente ocasional de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia (Bogotá, Colombia). Correo electrónico: afurreeb@unal.edu.co  <https://orcid.org/0000-0001-6525-494X>

### Cómo citar/ How to cite this item:

Chamorro-Narváez, R. A., Santos-Ospina, A. C. & Urrea-Bermúdez, A. F. (2020). Política fiscal subnacional y ciclos económicos regionales: análisis para el caso de los departamentos en Colombia, 2000-2016. *Ensayos de Economía*, 30(57), 148-174. <https://doi.org/10.15446/ede.v30n57.81407>

## Regional Fiscal Policy and the Business Cycle in Colombia, 2000-2016

### Abstract

This paper estimates the elasticity of some fiscal variables to the regional GDP gap, measured as the difference between the observed growth and its long-term trend. By using panel data methodology with fixed and temporary effects we found that both total revenues and grants of regional level of government were procyclical for the period 2000-2016, opposite to what is expected. On the other hand, own-source incomes and total expenses showed acyclicity. These results suggest the presence of constraints of regional fiscal policy in Colombia in order to mitigate business cycles effects.

**Keywords:** subnational fiscal policy; business cycles; regional GDP; grants.

**JEL:** H39; H70; H71; H72.

### Introducción

El alcance de la política fiscal ha estado permanentemente acompañado del denominado sesgo al déficit, originado en la tendencia a incrementar el gasto público para atender las mayores y cada vez más complejas demandas ciudadanas. Este aspecto es más notorio en el nivel subnacional de gobierno, ante la aparición de fallos en la dinámica de los esquemas de descentralización y, en particular, en los sistemas de transferencias intergubernamentales (Schaechter et al., 2012). Así las cosas, buena parte de los objetivos de los hacedores de política se enfocan en la búsqueda del equilibrio entre la satisfacción de las demandas ciudadanas —que tienden a ser infinitas— en términos de provisión pública de bienes y servicios, y la capacidad del Estado —que es limitada— para proveerlas, con sus efectos directos e indirectos sobre la estabilidad macroeconómica y la redistribución del ingreso.

Son variados los instrumentos y los dilemas a los cuales se enfrenta la política fiscal para intentar contener el sesgo al déficit: el incremento de los ingresos públicos mediante más impuestos, frente a las distorsiones que producen en el mercado; la financiación del déficit con mayor endeudamiento y las menores posibilidades de ahorro intergeneracional; la contracción del gasto público y sus implicaciones en la demanda agregada; la transferencia de recursos y competencias a otros niveles de gobierno y su efecto en la eficiencia en el gasto público, entre otros (Stiglitz, 2000).

Existen diversas concepciones teóricas que giran en torno a la reacción de la política fiscal en las distintas fases del ciclo económico. La literatura resalta las bondades derivadas de una política fiscal contracíclica de cara a recuperar sendas esperadas de crecimiento económico en los gobiernos, bien sea por medio de decisiones discrecionales de los hacedores de política, o sobre la base del funcionamiento de estabilizadores automáticos. En ese marco, políticas fiscales procíclicas o acíclicas se consideran, en general, no deseables, puesto que incrementan la volatilidad en términos de la provisión de bienes y servicios públicos (Ardanaz et al., 2015; Jiménez & Ter-Minassian, 2016). Además de los nefastos resultados a los que puede conducir una postura gubernamental que refuerce o no tenga la capacidad de reaccionar ante fases negativas del ciclo económico.

Asimismo, buena parte de la literatura también se ha ocupado de examinar las principales causas que llevan a este tipo de comportamientos, destacándose la relevancia de los recursos naturales en las estructuras productivas, las especificidades de los sistemas de transferencias intergubernamentales, las inflexibilidades en los presupuestos de gastos, los sistemas de control al endeudamiento nacional y subnacional e, incluso, la existencia de debilidades institucionales para dar respuesta en materia de inversión pública en contextos de recesión económica. Potenciales recomendaciones a dichas circunstancias completan los esfuerzos teóricos encaminados a comprender el vínculo entre la política fiscal y la estabilidad macroeconómica (Jiménez & Ter-Minassian, 2016).

Ahora bien, a nivel empírico, la mayor parte de la literatura se ha ocupado de evaluar la incidencia de la política fiscal como factor de estabilización macroeconómica para el Gobierno Nacional Central, dejando a un lado el impacto de los ciclos económicos regionales sobre de los gobiernos subnacionales –GS–. Este aparente vacío puede distorsionar la comprensión integral del fenómeno porque en la actualidad los GS manejan una proporción importante de los ingresos y gastos gubernamentales en distintas latitudes.

Muestra de lo anterior es el caso de los países de la OCDE, cuyos GS concentraban más de la tercera parte del total de los ingresos tributarios y alrededor del 42.3% del total de ingresos públicos en 2014. En Chile, el porcentaje fue del 14% y en México del 51.3%; los regímenes federales representaron más del 30% de los ingresos públicos, mientras que en los unitarios dicho porcentaje gravitó entre el 7.9% –Grecia– y el 63% –Dinamarca–. En materia de gastos, los países de la OCDE ejecutaron, en promedio, el 40.2% del total de los egresos públicos. Las tendencias y los niveles entre países fueron similares a los evidenciados en materia de ingresos (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE], 2016).

En Colombia, si bien el proceso de descentralización fiscal y administrativo se catalizó con la Constitución Política de 1991 y entre 1997 y 2003 se implementó un conjunto de reformas para asegurar la sostenibilidad financiera territorial (Chamorro & Urrea, 2016), los GS han visto incrementada su importancia dentro de las cuentas del denominado Sector Público No Financiero –SPNF–. Prueba de ello es que entre 2000 y 2015 los ingresos del sector regionales y locales –departamentos y municipios– pasaron de representar el 25.8% al 31.7% del total de ingresos del SPNF, en cambio los gastos pasaron del 23.7% al 43% del total del SPNF<sup>1</sup>.

En términos generales, se puede decir que entre mayor sea el grado de descentralización, los GS manejan porcentajes más altos de ingresos tributarios, ingresos y gastos totales, con respecto al presupuesto total del sector público, aspecto que se convierte en un pilar fundamental de cara a profundizar en la reacción de la política fiscal de niveles de gobierno intermedio y local

---

1 Cifras de los Planes Financieros del Ministerio de Hacienda y Crédito Público. La deuda pública de las administraciones centrales territoriales pasó de representar el 6% al 3% del total de la deuda pública bruta del SPNF, resultado asociado a los límites de endeudamiento implementados con la Ley 358 de 1997.

frente a los ciclos económicos. En este contexto, el balance fiscal subnacional debería seguir la misma dirección de la fase del ciclo en que se encuentre la economía; es decir, aumentar durante periodos de expansión y disminuir durante las recesiones. Un comportamiento procíclico del resultado fiscal ayuda a estabilizar el ingreso disponible de los consumidores y, por tanto, a atenuar las fluctuaciones económicas. En otras palabras, cuando el balance fiscal es procíclico, se dice usualmente que la política fiscal es contracíclica (Sorensen & Yosha, 2001).

El objetivo de este documento es estimar las elasticidades de diferentes ítems fiscales de las gobernaciones en Colombia<sup>2</sup> con respecto a cambios en la brecha del Producto Interno Bruto departamental empleando para ello modelos de datos panel para el periodo 2000 a 2016. La principal motivación radica en contar con insumos para caracterizar la política fiscal de este nivel de gobierno frente a los ciclos económicos. El documento está dividido en cuatro secciones, incluida esta introducción. En la segunda se analiza el estado del arte, haciendo énfasis en la evidencia encontrada para el caso latinoamericano y especialmente para el colombiano. En la tercera sección se detallan las orientaciones metodológicas, los modelos empleados, las variables incluidas, las fuentes de información y el análisis de los resultados. Finalmente, se incluye una sección con las conclusiones y algunas recomendaciones de política pública.

## Política fiscal y ciclo económico: ¿tendencias definidas?

Existen muchos estudios que analizan la evolución de la política fiscal ante cambios en la dinámica económica y buscan dilucidar el carácter cíclico de las cuentas presupuestales y sus posibles determinantes. La mayoría de estos estudios se han realizado para los gobiernos nacionales o los gobiernos generales, de tal forma que se deja a un lado el análisis específico aplicado a los gobiernos subnacionales, en un contexto en el que estas unidades institucionales han adquirido mayor relevancia en cuanto a las competencias asignadas, la creciente representatividad de los ingresos que administran y que, per sé, pueden concebirse como vehículos de política fiscal contracíclica.

Para un total de 87 países y datos para el periodo 1960–1990, Alesina & Tabellini (2005) evalúan la relación entre la brecha del PIB y el balance presupuestal del Gobierno Nacional Central. Los autores encuentran un efecto contracíclico para países miembros de la OCDE y procíclico para América Latina y África subsahariana. Al tener en cuenta los ingresos tributarios y el nivel de gasto público, evidencian que la contraciclicidad en los países de la OCDE se sustenta en la esfera del gasto, mientras que, en los otros dos grupos, tanto los gastos como los ingresos son procíclicos, aunque esto es más evidente en el caso de los gastos. A diferencia de estudios que sustentan como causa de la prociclicidad las restricciones en la oferta de créditos (Gavin & Perotti (1997); Catao & Sutton (2001); Kaminski, Reinhart & Vegh (2004), citados por Alesina & Tabellini (2005)), los autores proveen una explicación alternativa basada en un problema de

---

2 Es decir, para las administraciones centrales departamentales –governaciones– sin su sector descentralizado –empresas–.

agencia política: en buenas condiciones de la economía, los votantes reclaman mayores utilidades, bien sea por medio de menores impuestos o mayor provisión de bienes, por lo que encuentran una correlación positiva entre prociclicidad y medidas de corrupción, la cual está presente principalmente en países democráticos.

Lee & Sung (2007) evidencian por medio de una estimación de variables instrumentales<sup>3</sup> para 94 países y el periodo comprendido entre 1972 y 1998, que los gastos corrientes y subsidios son contracíclicos, en contraste con los impuestos y gastos de capital que tienden a ser procíclicos. Los países de la OCDE tienden a dar respuestas contracíclicas más marcadas que los no-OCDE en materia del gasto público total. Los autores también evidencian que los gastos militares y la producción de petróleo tienen un alto poder de explicación sobre las fluctuaciones económicas de los países no-OCDE y que los gastos en seguridad social y corrientes se encuentran negativamente asociados con las fluctuaciones económicas.

Follette & Lutz (2010) examinan la incidencia del presupuesto gubernamental sobre la economía para los niveles federal y subnacional —*state and local*— en Estados Unidos. Encuentran un efecto contracíclico para los primeros —impuestos y gastos tienen más estímulos después de un pico económico—, en cambio para los segundos obtienen un efecto procíclico —probablemente asociado a las restricciones constitucionales en los balances presupuestales—. Ante una desviación del 1% del PIB respecto a su potencial, el gobierno federal incrementa su déficit en 0.35% del PIB, mientras que en el nivel local el incremento es de 0.1% del PIB.

Klemm (2015) analiza la postura de la política fiscal para una muestra de economías avanzadas, emergentes y para América Latina. En una revisión de la literatura especializada, el autor halla estimaciones que gravitan entre los estudios de los presupuestos basados principalmente en estabilizadores automáticos o en medidas discrecionales. En ese sentido, se parte de una definición intermedia en la cual solamente se tienen en cuenta los estabilizadores automáticos asociados a los impuestos, pero no aquellos que se derivan de gravar el PIB adicional ante periodos de auge. El autor encuentra, mediante la utilización de modelos de datos panel, variables instrumentales y método generalizado de momentos, que la política fiscal durante el periodo 1980-2012 en las economías avanzadas presenta una naturaleza contracíclica, de modo que el balance primario se ajusta en tiempos de fuerte actividad económica. Para los países emergentes los resultados no son concluyentes, y América Latina presenta una postura procíclica, tanto desde el análisis del balance primario, como del balance primario ajustado cíclicamente. La prociclicidad es atribuida a una decisión discrecional de los hacedores de política. Con respecto a los resultados específicos para esta región, el autor observa que, pese a problemas de significancia estadística, hay evidencia de un giro reciente hacia políticas contracíclicas en Brasil, Chile, Colombia, El Salvador y México.

---

3 Con el objetivo de corregir el sesgo a la baja asociado con el efecto de causalidad inversa de la política fiscal en las fluctuaciones económicas, en la medición de la efectividad de la política fiscal —por medio del promedio ponderado de las fluctuaciones económicas de las economías vecinas de cada país—.



Por otra parte, Arenas de Mesa (2016) afirma que en los últimos 25 años el crecimiento económico de América Latina ha sido moderado, pero con importantes indicios de volatilidad, originada principalmente por las fluctuaciones en el precio de las materias primas y por los choques de la crisis financiera internacional. Esta situación ha puesto de manifiesto la necesidad de que los países transiten hacia una senda de sostenibilidad fiscal, concepto que se asocia con la capacidad de los gobiernos para garantizar de manera permanente la ejecución de la política pública sin afectar su solvencia.

Bajo ese enfoque, como aproximación de un indicador de solvencia, el autor estima el espacio fiscal de los países latinoamericanos, definiéndolo como la diferencia intertemporal entre el balance primario efectivo y el requerido, dado un nivel constante de deuda pública. Sus resultados concluyen que en el periodo 2000-2015 el espacio fiscal ha mostrado una tendencia descendente, caracterizada por un amplio margen en los primeros 5 años, un descenso promovido por la crisis financiera de 2010 y una marcada reducción desde 2011 que fue explicada por la caída de los precios de las materias primas. Lo anterior indica que, pese a la tendencia procíclica de la política fiscal en la mayoría de los países de América Latina, la reducción en su solvencia fiscal ha conducido a la búsqueda de una orientación contracíclica como objetivo de política.

Ardanaz et al. (2015), por su parte, encuentran un patrón de política fiscal pro-cíclica en veinte países de América Latina y el Caribe para el periodo 1990-2013. Mediante la utilización de modelos de efectos fijos, variables instrumentales y del método generalizado de momentos, los autores obtienen una correlación negativa y estadísticamente significativa entre el balance primario estructural de los gobiernos centrales y generales y la brecha del producto. Ante incrementos del 1% en la brecha del producto, el balance primario estructural disminuye entre 0.13% y 0.63%. Las diferencias en este rango son atribuidas fundamentalmente a la importancia de los ingresos provenientes de actividades relacionadas con bienes primarios.

Conclusiones similares a las anteriores presentan Alberola et al. (2016), pues afirman que la política fiscal en Latinoamérica conservado un sesgo procíclico, propiciado por la dependencia del crédito externo y de los ingresos por materias primas. Para el periodo 1990-2014 estiman un modelo de datos panel con efectos fijos para el balance primario estructural y la brecha del producto. Los resultados sugieren que, en la primera década del periodo de análisis, la política fiscal fue predominantemente procíclica. Solamente en el periodo 2009-2010 se presentaron respuestas contracíclicas a la crisis financiera internacional. Sin embargo, estas no se han mantenido en el tiempo, pues en los últimos cuatro años, la tendencia ha sido procíclica.

Para complementar, Ardanaz et al. (2015) identifican como determinantes de la variación del balance primario estructural el nivel de deuda pública, el grado de integración financiera, los choques sobre los términos de intercambio, el grado de corrupción y la calidad de las instituciones. Se destaca un efecto voracidad con los choques sobre los términos de intercambio —se refuerzan mutuamente— y la presencia de una menor pro-ciclicidad en aquellos países con mayor calidad de sus instituciones.

A partir de datos trimestrales del gobierno central, Bello & Jiménez (2009) caracterizan la tendencia cíclica de la política fiscal en nueve países de América Latina. Los autores estiman la correlación entre los componentes cíclicos del gasto primario y el PIB —empleando modelos de primera diferencia y filtros Hodrick-Prescott y BK—. Encuentran una tendencia procíclica en Argentina, Colombia, México, Perú, Uruguay y Venezuela, dada la existencia de un componente cíclico positivo del gasto primario en épocas de auge económico y negativo en caso inverso. Estos resultados son similares a los de trabajos anteriores como los de Gavin & Perotti (1997); Catao & Sutton (2002); Kaminski, Reinhardt & Vegh (2004); Alessina & Tabelini (2005) y Talvi & Vech (2005), citados por Bello & Jiménez (2009). No obstante, se debe mencionar que estos últimos encuentran también evidencia de una política fiscal acíclica para Chile y Brasil.

González, Baquero & Gómez (2009) analizan el margen de maniobra de la política fiscal de los países latinoamericanos para minimizar los desequilibrios macroeconómicos. Sobre dos fases del ciclo económico —1998-2002 y 2003-2007— estiman la elasticidad de los ingresos, gastos y balance presupuestal respecto al crecimiento del producto. Encuentran que los países han aplicado una política fiscal procíclica en lo referente a los gastos; mientras que en los ingresos han intentado aplicar políticas contracíclicas, en especial lo que corresponde a los ingresos tributarios. Concluyen que la expansión del gasto público ha limitado el logro de la estabilidad macroeconómica y la reducción del endeudamiento. Adicionalmente, los autores afirman que el ciclo político ha sido determinante, en virtud de que ha presionado el incremento del gasto en los países latinoamericanos.

Jiménez & Ter-Minassian (2016), por su parte, evalúan la ciclicidad de la política fiscal subnacional en seis países de Latinoamérica por medio de un análisis del balance fiscal estructural de los gobiernos subnacionales, que toma en consideración estimaciones de elasticidad con respecto a ingresos propios, transferencias e ingresos derivados de la explotación de recursos naturales no renovables —basadas en los trabajos de Ardanaz et al. (2015)—, e información sobre los sistemas de transferencias intergubernamentales. El estudio concluye que para el periodo comprendido entre 2003 y 2013, las finanzas subnacionales de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, México y Perú muestran una tendencia gráfica predominantemente procíclica, con diferencias entre países relacionadas principalmente con los controles al endeudamiento, la dependencia de ingresos de regalías y la especificidad de los sistemas de transferencias intergubernamentales.

Adicionalmente, mediante un modelo de datos panel con efectos fijos con la inclusión de algunas variables de control<sup>4</sup>, los autores encuentran evidencia estadística significativa que correlaciona de forma negativa la brecha del producto con la variación tanto del balance primario estructural como de los gastos primarios subnacionales para los mismos países en el periodo de 1990 a 2014. Es decir, se ratifica la pro-ciclicidad de la política fiscal.

---

4 Corregido bajo el Método Generalizado de Momentos.

Para el caso específico colombiano, los autores subrayan una marcada pro-ciclicidad de las finanzas territoriales: entre 2003 y 2005 se incrementa el superávit estructural en un contexto de brechas del producto negativas y entre 2006 y 2008 se presenta un deterioro del balance ante la disminución de la brecha del producto que termina siendo positiva. En contraste con lo anterior, en las vigencias 2010 y 2011 se presenta contra-ciclicidad, puesto que el déficit estructural se mantiene en un contexto de brechas negativas. Los autores resaltan la implementación de reglas fiscales desde 2003, específicamente las relacionadas con las metas plurianuales de balance primario y el fortalecimiento de los controles de endeudamiento.

Otro estudio en el que se encuentra evidencia de pro-ciclicidad de la política fiscal en Colombia es el de Lozano (2009). El autor analiza la política fiscal del Gobierno Nacional Central para el periodo comprendido entre 1960 y 2008. Los resultados de este estudio empírico, obtenidos mediante la utilización del método de Mínimos Cuadrados Ordinarios –MCO– con variables *dummies* temporales, sugieren la presencia de pro-ciclicidad de largo plazo tanto del balance estructural ( $\beta=-0.155$ ) como del balance primario cíclicamente ajustado ( $\beta=-0.139$ ) con respecto a la brecha del producto. A nivel gráfico, el autor ratifica los resultados en un escenario de corto plazo.

En síntesis, la evidencia empírica para el caso latinoamericano muestra una tendencia marcadamente pro-cíclica de la política fiscal tanto para los gobiernos centrales como los subnacionales. En general, es un común denominador en los estudios el enfoque de medición del balance estructural y la estimación de brechas del producto calculadas a partir de información de PIB nacional. Los estudios específicos aplicados al caso colombiano no son ajenos a las anteriores consideraciones. Sin embargo, adquiere gran relevancia ampliar el marco analítico para examinar qué tan sensibles son algunos ítems fiscales de las gobernaciones ante los ciclos económicos en el contexto colombiano, para lo cual se empleará información del PIB departamental y se aprovechará la heterogeneidad existente en el nivel intermedio de gobierno.

## Ciclos económicos y política fiscal subnacional: evidencia para Colombia

Para llevar a cabo un análisis empírico de la política fiscal subnacional y los ciclos económicos, se siguió a Rodden & Wibbels (2010) y se procedió a estimar un conjunto de modelos de datos panel para capturar la elasticidad de algunos ítems fiscales de las 32 gobernaciones<sup>5</sup> en Colombia con respecto al Producto Interno Bruto departamental, para el periodo comprendido entre 2000 y 2016.

Se consideraron las siguientes variables dependientes en los modelos a estimar: ingresos totales, ingresos de recaudo propio, transferencias recibidas, gastos totales y resultado fiscal.

---

5 Nivel intermedio de gobierno.

El cálculo de las fluctuaciones del PIB para cada departamento se realizó mediante la aplicación de dos metodologías: en primer lugar, las orientaciones propuestas por Sorensen, Wu & Yosha (2001), citado por Rodden & Wibbels (2010), tal como puede apreciarse en la ecuación 1:

$$\Delta PIB_t^i = \left( \ln(PIB_t^i) - \ln(PIB_{t-1}^i) \right) - \frac{\ln(PIB_{2016}^i) - \ln(PIB_{2000}^i)}{16} \quad [1]$$

Donde  $i$  corresponde a cada departamento y a cada año objeto de análisis.

Cabe anotar que el segundo componente de la derecha de la ecuación especificada es equivalente a la tasa de crecimiento real promedio –variación geométrica– para todo el periodo de análisis y se considera como *proxy* del crecimiento de largo plazo del PIB per cápita de cada departamento.

En segundo lugar, se empleó el filtro Hodrick-Prescott<sup>6</sup>, de tal manera que para cada departamento se descompuso la serie del PIB per cápita –a precios constantes– en sus componentes cíclico y tendencial. La brecha del producto se calculó de manera análoga a lo expresado en la ecuación 1, pero en el término de la derecha se tuvo en cuenta la primera diferencia del logaritmo natural del componente tendencial del PIB de cada departamento –ecuación 2–:

$$\Delta PIB_t^i = \left( \ln(PIB_t^i) - \left( \ln(PIB_{trend_t}^i) - \ln(PIB_{trend_{t-1}}^i) \right) \right) \quad [2]$$

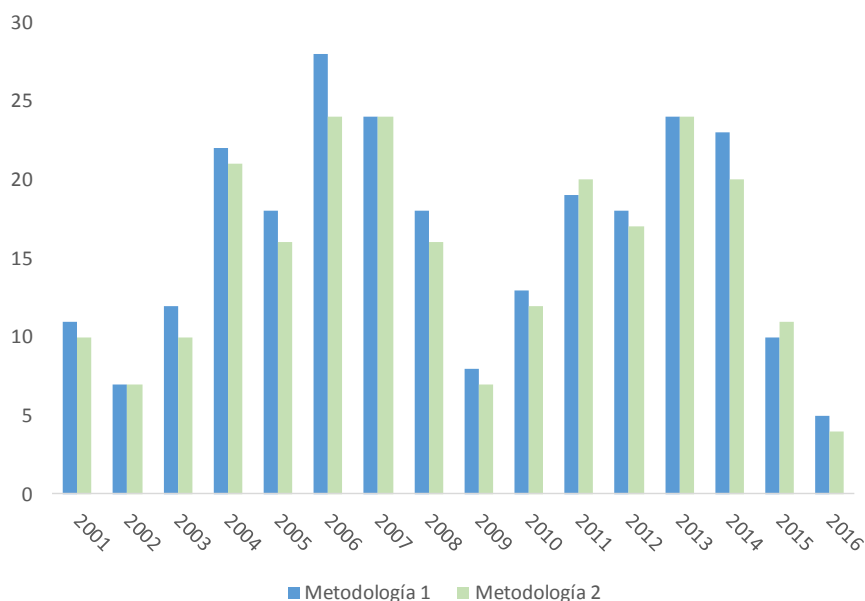
Donde  $i$  corresponde a cada departamento, a cada año objeto de análisis y al componente tendencial.

En el gráfico 1 se puede apreciar el número de brechas positivas del PIB de los departamentos para el periodo comprendido entre 2001 y 2016, bajo las dos metodologías mencionadas. Desde 2002, la actividad económica regional ganó dinamismo –mayor número de brechas positivas–, comportamiento que coincide con el periodo de recuperación de la crisis macroeconómica y fiscal ocurrida a finales de la década de los noventa. Asimismo, se observa una contracción en 2009 por efecto de la crisis financiera internacional y su impacto en la economía colombiana. Entre 2011 y 2014, se evidencia una reactivación de las economías departamentales que luego se ve truncada por la caída del precio internacional del petróleo y su efecto de encadenamiento con otras ramas de la actividad económica.

---

6 Parámetro de suavización.

**Gráfico 1. Número de brechas del producto positivas por departamento**



Fuente: elaboración propia con información del Departamento Nacional de planeación –DNP–, Formulario Único Territorial –FUT– y Departamento Administrativo Nacional de Estadística –DANE–.

La identificación de patrones por departamento requiere un análisis pormenorizado que sobrepasa los objetivos de este documento. No obstante, sobresalen las mayores magnitudes de brechas positivas en Casanare y Arauca –receptores de un elevado porcentaje del total de regalías por hidrocarburos– y Atlántico y Antioquia –que concentran buena parte de la actividad económica nacional, excluyendo a Bogotá–.

Ahora bien, sobre las variables dependientes es preciso mencionar que se capturaron en sus valores per cápita. Las fluctuaciones de los ingresos totales, recaudo propio, transferencias y gastos totales se calcularon como la primera diferencia del logaritmo natural de los valores observados<sup>7</sup>, y el resultado fiscal se capturó en niveles<sup>8</sup> –ecuaciones 2.1 a 2.5–.

Las fuentes de información empleadas y algunas aclaraciones metodológicas pueden detallarse en el cuadro 1:

7 La evidencia empírica señala que estas variables no son estacionarias.

8 Debido a que existen valores negativos producto de resultados deficitarios, y se trata de una variable estacionaria.

**Cuadro 1.** Variables empleadas

Variable	Metodología	Fuente de información
PIB departamental	Precios constantes de 2005	DANE
Ingresos totales	Recaudo efectivo en la vigencia sin incluir recursos del balance ni desembolsos de crédito. Precios constantes de 2005	DNP, FUT
Recaudo propio	Suma del recaudo tributario y el no tributario distinto de transferencias. Precios constantes de 2005	DNP, FUT
Transferencias	Ingresos efectivos por concepto de transferencias provenientes del Sistema General de Participaciones. Precios constantes de 2005	DNP, FUT
Gastos totales	Compromisos efectuados sin incluir amortizaciones de deuda pública. Precios constantes de 2005	DNP, FUT
Resultado Fiscal	Diferencia entre el recaudo efectivo sin crédito ni recursos de vigencias anteriores y gastos sin amortizaciones de deuda. Precios constantes de 2005	DNP, FUT

Fuente: elaboración propia.

Bajo las anteriores consideraciones, se estimaron los modelos de datos panel detallados a continuación, incluyendo efectos fijos y efectos temporales para el universo de las 32 gobernaciones del país. Es preciso aclarar que el objetivo no es estimar los determinantes de cada uno de los ítems fiscales mencionados, sino exclusivamente verificar su sensibilidad ante cambios en el PIB departamental<sup>9</sup>.

### Modelo 1. Elasticidades –ítems fiscales por gobernaciones–

$$\Delta IT_t^i = \beta_0 + \beta_1 \Delta PIB_t^i + \delta_i + \delta_t + u_t^i \quad [2.1]$$

$$\Delta Rp_t^i = \beta_0 + \beta_1 \Delta PIB_t^i + \delta_i + \delta_t + u_t^i \quad [2.2]$$

$$\Delta Transf_t^i = \beta_0 + \beta_1 \Delta PIB_t^i + \delta_i + \delta_t + u_t^i \quad [2.3]$$

$$\Delta GT_t^i = \beta_0 + \beta_1 \Delta PIB_t^i + \delta_i + \delta_t + u_t^i \quad [2.4]$$

$$RF_t^i = \beta_0 + \beta_1 \Delta PIB_t^i + \delta_i + \delta_t + u_t^i \quad [2.5]$$

9 Se incluyeron dos variables control en los modelos: logaritmo natural de la población, como *proxy* de las demandas ciudadanas por bienes y servicios públicos, y la participación de la población rural con respecto al total, como *proxy* de pobreza. Estas variables no resultaron estadísticamente significativas; por lo tanto, no se incluyeron en las ecuaciones. En todo caso, los resultados econométricos con dichos controles pueden ser solicitados a los autores.

Donde  $\beta_0$ : constante,  $IT$ : Ingresos totales,  $Rp$ : Recaudo propio,  $Transf$ : Transferencias,  $GT$ : Gastos totales,  $RF$ : Resultado fiscal,  $\delta_i$ : Efectos fijos,  $\delta_t$ : Efectos temporales,  $i$ : departamento,  $t$ : año,  $u_t^i$ : término de error.

Adicionalmente, con el fin de verificar las asimetrías de las elasticidades durante el ciclo económico departamental, se reestimó el modelo 1, discriminando entre brechas positivas y negativas —modelos 2 y 3—. En el anexo 2 se pueden detallar las estimaciones que, en lugar de discriminar entre brechas positivas y negativas, incluyen un término de interacción entre la variable de interés y la *dummy* que representa brechas positivas, dentro de las ecuaciones 2.1 a 2.5 —resultados consistentes con los que se presentan a continuación—.

### Modelos 2. Elasticidades —ítems fiscales por gobernaciones para brechas positivas—

$$\Delta IT_t^i = \beta_0 + \beta_1 \Delta PIB_t^i * \delta^{pos} + \delta_i + \delta_t + u_t^i \quad [3.1]$$

$$\Delta Rp_t^i = \beta_0 + \beta_1 \Delta PIB_t^i * \delta^{pos} + \delta_i + \delta_t + u_t^i \quad [3.2]$$

$$\Delta Transf_t^i = \beta_0 + \beta_1 \Delta PIB_t^i * \delta^{pos} + \delta_i + \delta_t + u_t^i \quad [3.3]$$

$$\Delta GT_t^i = \beta_0 + \beta_1 \Delta PIB_t^i * \delta^{pos} + \delta_i + \delta_t + u_t^i \quad [3.4]$$

$$RF_t^i = \beta_0 + \beta_1 \Delta PIB_t^i * \delta^{pos} + \delta_i + \delta_t + u_t^i \quad [3.5]$$

Donde  $\delta^{pos}$ : variable *dummy* con brechas positivas del producto.

### Modelos 3. Elasticidades —ítems fiscales por gobernaciones para brechas negativas—

$$IT_t^i = \beta_0 + \beta_1 \Delta PIB_t^i * \delta^{neg} + \delta_i + \delta_t + u_t^i \quad [4.1]$$

$$\Delta Rp_t^i = \beta_0 + \beta_1 \Delta PIB_t^i * \delta^{neg} + \delta_i + \delta_t + u_t^i \quad [4.2]$$

$$\Delta Transf_t^i = \beta_0 + \beta_1 \Delta PIB_t^i * \delta^{neg} + \delta_i + \delta_t + u_t^i \quad [4.3]$$

$$\Delta GT_t^i = \beta_0 + \beta_1 \Delta PIB_t^i * \delta^{neg} + \delta_i + \delta_t + u_t^i \quad [4.4]$$

$$RF_t^i = \beta_0 + \beta_1 \Delta PIB_t^i * \delta^{neg} + \delta_i + \delta_t + u_t^i \quad [4.5]$$

Donde  $\delta^{neg}$ : variable *dummy* con brechas negativas del producto.

## *Expectativa empírica*

Para Colombia se esperaría que los cambios en el PIB departamental no originen efectos significativos sobre las variaciones de los ingresos de recaudo propio, teniendo en cuenta que, la estructura impositiva de este nivel de gobierno es poco dinámica, por cuanto está concentrada en los impuestos al consumo de licores, vinos y aperitivos, cerveza y cigarrillos, los cuales son muy inelásticos con respecto al ingreso.

Por otra parte, se esperaría que las transferencias tendieran a ser inelásticas, con un efecto que puede ser contracíclico, dado que la configuración constitucional y legal del Sistema General de Participaciones –SGP– fijó un crecimiento en términos reales a estos recursos desde 2001 hasta 2016<sup>10</sup>, independientemente de los cambios en el PIB, por lo que en épocas de ralentización de la actividad económica, dichos recursos mantienen un crecimiento real y pueden convertirse, potencialmente, en instrumentos de recuperación del ciclo económico en las regiones. A partir de 2017, la fórmula de crecimiento interanual de los recursos del SGP vuelve a estar ligada al comportamiento de los ingresos corrientes de la Nación.

Con lo anterior, en vista de la participación mayoritaria de las transferencias en los ingresos totales de los departamentos, se espera que la inelasticidad de estos últimos se conserve.

Por el lado de los gastos, se esperaría cierto grado de inelasticidad con respecto a fluctuaciones del PIB departamental, esencialmente por dos razones: primero, la inflexibilidad propia de los gastos de funcionamiento –salarios, honorarios, transferencias de mesadas pensionales y a organismos de control, entre otros–; y segundo, porque la mayor parte de la inversión ejecutada por las gobernaciones se financia con recursos del SGP, los cuales tienen destinaciones específicas.

No obstante, tanto desde la perspectiva del ingreso como del gasto, los resultados esperados por entidad podrían ser heterogéneos, dada la incidencia de los recursos provenientes de regalías, en especial en los departamentos productores, en los cuales sus ingresos son sensibles a los cambios en los precios internacionales de los productos minero-energéticos.

## *Resultados obtenidos*

En lo corrido del siglo XXI los ingresos públicos departamentales han estado concentrados mayoritariamente en transferencias nacionales que, en promedio, han representado el 47% del total. El recaudo propio –recaudo tributario e ingresos no tributarios– ha significado una tercera parte del global de fuentes de financiamiento. En ambos casos, como se puede apreciar en el gráfico 2, los porcentajes se han mantenido a lo largo del tiempo. La tercera fuente de ingresos

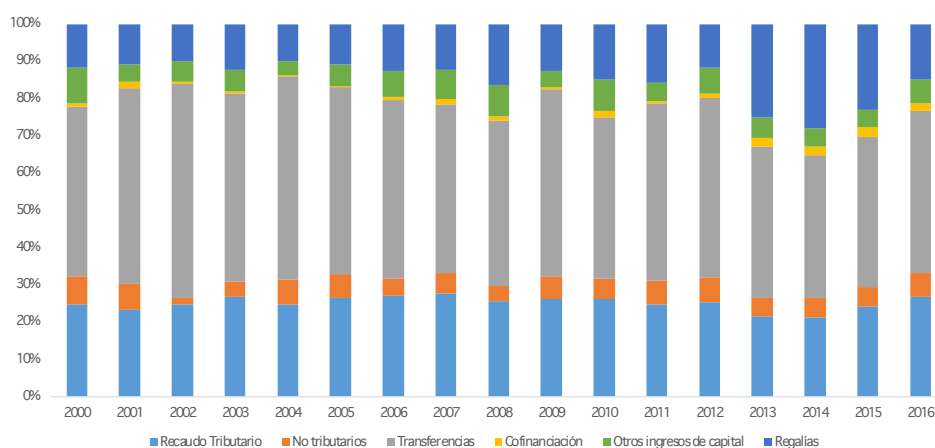
---

10 Ley 715 de 2001 y Actos Legislativos 01 de 2001 y 04 de 2007.



más relevante han sido las regalías —en promedio 15% del total—, destacándose un incremento en su representatividad de 2013 a 2015 y una disminución en 2016, para luego mantener su nivel histórico. Esta variación se explica por la reforma al esquema de regalías<sup>11</sup>, y su reemplazo por el Sistema General de Regalías —SGR—, que coincidió con un incremento sostenido del precio internacional del petróleo, que se vino a pique para en 2015. Dado lo anterior, la incidencia de los ingresos de regalías no cayó por debajo de su nivel histórico, gracias a la puesta en marcha de un Fondo de Ahorro y Estabilización en el SGR.

**Gráfico 2.** Estructura de ingresos de las gobernaciones —% del total—



Fuente: elaboración propia con cifras DNP y FUT.

Mediante la aplicación de los modelos especificados, se encontró que las variaciones de los ingresos totales de las gobernaciones tienden a ser procíclicas con respecto a las fluctuaciones del PIB departamental —para ambas metodologías—, resultado que no está en línea con las expectativas empíricas descritas. Las estimaciones resultaron estadísticamente significativas con el 99% de confianza —cuadro 2—.

11 Concebido en las Leyes 141 de 1994 y 756 de 2002

**Cuadro 2.** Estimaciones de elasticidades para las gobernaciones

<b>Metodología 1 para la brecha del producto –Rodden y Wibbels–</b>						
<b>Colombia</b>	<b>Variable independiente –brecha del producto–</b>	<b>Variables dependientes</b>				
		<b>Ingresos totales</b>	<b>Ingresos de recaudo propio</b>	<b>Transferencias</b>	<b>Gastos totales</b>	<b>Balance fiscal</b>
512 observaciones; 32 departamentos; con efectos temporales	$\Delta PIB$	0.892***	0.070	1.213***	0.268	101 624
	Brechas positivas	0.928**	0.166	1.874***	0.567	451 134*
	Brechas negativas	1.567***	0.038	1.563***	0.203	-142 274

<b>Metodología 2 para la brecha del producto –filtro Hodrick-Prescott–</b>						
<b>Colombia</b>	<b>Variable independiente –brecha del producto–</b>	<b>Variables dependientes</b>				
		<b>Ingresos totales</b>	<b>Ingresos de recaudo propio</b>	<b>Transferencias</b>	<b>Gastos totales</b>	<b>Balance fiscal</b>
512 observaciones; 32 departamentos; con efectos temporales		0.994***	0.059	1.354***	0.252	7929
	Brechas positivas	1.089**	0.088	2.248***	0.643	266 542
	Brechas negativas	1.597***	0.078	1.622***	0.140	-173 963

Fuente: elaboración propia, estimaciones realizadas con STATA 14.

Los resultados fueron similares al estimar el modelo solo para las brechas positivas del PIB departamental. En el caso del modelo para las brechas negativas se evidenció que los recaudos totales de las gobernaciones son elásticos en una mayor proporción. Así, cuando en los departamentos se presenta un crecimiento económico inferior a su nivel potencial, sus ingresos caen, en promedio, en una proporción mayor –cuadro 2–.

Por el lado de las variaciones del recaudo propio, las estimaciones para ambas metodologías de medición de la brecha del producto no resultaron estadísticamente significativas al 5%, de tal forma que se evidenció aciclicidad del componente mencionado. Esto se debe en gran medida a que para el periodo comprendido entre 2000 y 2016, alrededor del 68% de los ingresos de recaudo propio de las gobernaciones corresponden a impuestos a la cerveza, licores y cigarrillos, y a ingresos no tributarios –tasas, multas, sanciones y monopolio rentístico–, rubros que no guardan una relación directa en sus bases gravables con la actividad económica.

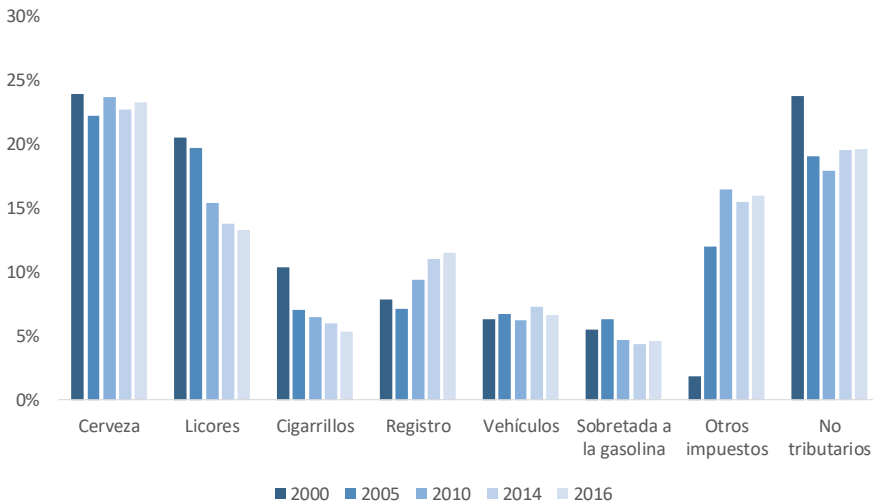
En particular, el recaudo obtenido por los impuestos a la cerveza, licores y cigarrillos tiende a ser estable<sup>12</sup>, pues su consumo está asociado a factores culturales. Adicionalmente, las políticas

12 El análisis presentado en este documento no captura los cambios normativos recientes en relación con el régimen impositivo asociado al consumo de licores y cigarrillos, puesto que estas modificaciones surtieron sus trámites en el Congreso de la República a finales de la vigencia 2016 –Leyes 1816 y 1819– y tendrán efectos a partir de 2017.

de gestión tributaria en los departamentos tienden a ser poco efectivas con respecto a dichos rubros, por fenómenos existentes como el contrabando de licores y cigarrillos, y la adulteración y falsificación de bebidas alcohólicas (Zapata et al., 2012).

En lo que respecta a los ingresos por transferencias nacionales —principalmente SGP—, los resultados son similares para ambas metodologías de captura del ciclo económico departamental: se evidencia elasticidad. El efecto es más pronunciado en brechas positivas que en negativas —cuadro 2—<sup>13</sup>. Los signos de las estimaciones sugieren que, independientemente del tipo de choque, las fluctuaciones en los ingresos recibidos por transferencias en las gobernaciones son procíclicas, en contravía con los resultados esperados. La relación de este tipo de recursos con el ciclo económico, dada su preponderancia en la estructura de ingresos departamentales, determina en gran parte la relación del total de los ingresos con el ciclo.

**Gráfico 3.** Participación de los principales rubros de recaudo propio en las gobernaciones



Fuente: elaboración propia con cifras DNP y FUT.

Es preciso considerar que los resultados presentados no implican que, ante variaciones negativas del PIB departamental, disminuyan las transferencias recibidas y viceversa, pues en este documento la fluctuación del PIB en cada departamento no depende meramente de su variación real, sino de la distancia de la misma frente a un nivel de crecimiento potencial —medido bajo dos metodologías distintas—. En otras palabras, las estimaciones del modelo econométrico

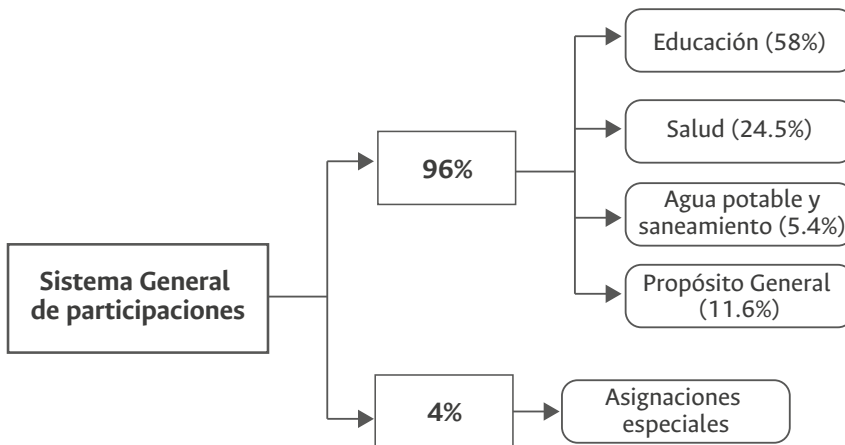
13 Todos los resultados fueron estadísticamente significativos.

sugieren que ante una brecha negativa del producto en los departamentos del 1% –crecimiento del PIB en cada departamento por debajo de su crecimiento potencial–, las transferencias caen en términos reales en una proporción mayor. Entre tanto, ante una brecha positiva del 1%, las transferencias aumentan más que proporcionalmente. Asimismo, la prociclicidad mencionada está atada a la brecha del producto, y el efecto es mayor ante brechas positivas.

En la práctica, el sistema de transferencias intergubernamentales premia a los departamentos aventajados en su crecimiento económico con respecto a su nivel potencial, y castiga a los rezagados en alcanzar su crecimiento de largo plazo, aspecto que puede contribuir a ampliar las disparidades horizontales en los departamentos del país. La comprobación gráfica por entidad puede detallarse en el gráfico 1 del anexo.

Los criterios de distribución del SGP se encuentran contemplados en las leyes 715 de 2001 y 1176 de 2007. En lo que compete a los sectores de educación, salud y agua potable y saneamiento básico, que representan alrededor del 85% del total de estos recursos, el principal factor para su asignación es la población, ya que la misma refleja las demandas ciudadanas en materia de aseguramiento –régimen subsidiado–, prestación de servicios de salud a la población pobre no afiliada, salud pública, educación pre-escolar, básica y secundaria, acueducto y alcantarillado –ver figuras 1 y 2–.

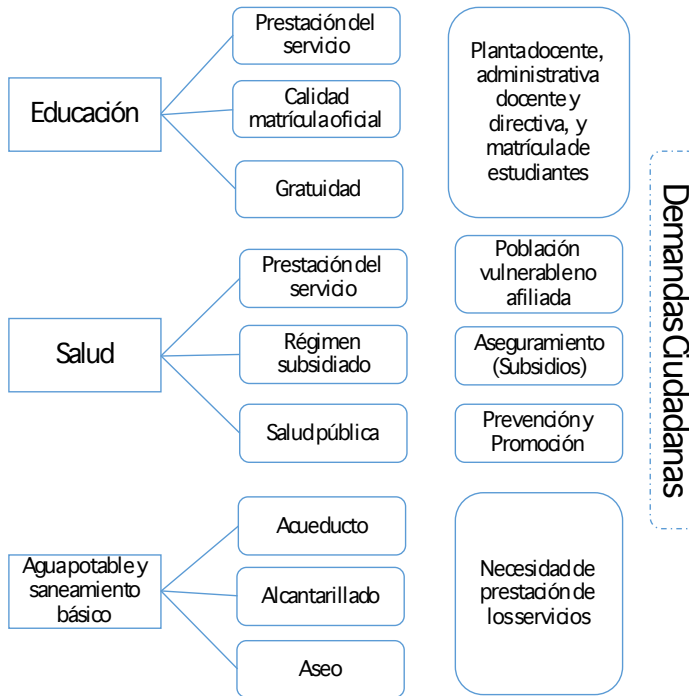
**Figura 1.** Distribución sectorial del SGP<sup>14</sup>



Fuente: elaboración propia con base en las Leyes 715 de 2001 y 1176 de 2007.

14 Dependiendo del crecimiento de la economía colombiana, se asignan puntos adicionales para la atención integral a la primera infancia.

**Figura 2.** Componentes de las principales bolsas del SGP



Fuente: elaboración propia con base en las Leyes 715 de 2001 y 1176 de 2007.

Desde esta perspectiva, no es sorprendente que los departamentos que cuentan con estructuras económicas más productivas y diversificadas sean aquellos que muestren incrementos en los recursos recibidos por transferencias, puesto que concentran buena parte de la población y son los principales receptores de los movimientos migratorios en Colombia.

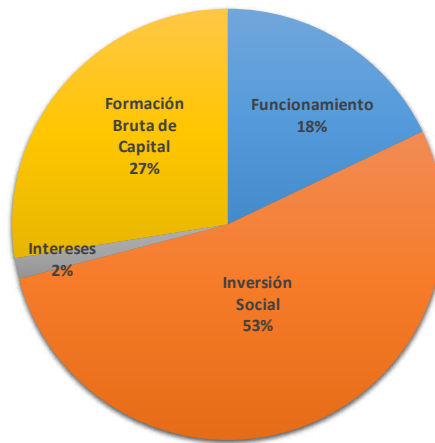
En línea con lo anterior, Bonet-Morón & Ayala-García (2016) presentan evidencia estadística sobre las brechas regionales en Colombia, las cuales se explican por la baja capacidad fiscal de los territorios, específicamente aquellos con menor desarrollo relativo; así como por un alto grado de heterogeneidad en las necesidades de gasto. Sus resultados fundamentan el diseño de un sistema de transferencias de igualación, que permita reducir la disparidad fiscal horizontal y alinear la distribución de gasto con las necesidades reales de los entes territoriales.

Adicionalmente, si bien los esquemas de transferencias intergubernamentales soportados en incentivos, como el denominado presupuesto por resultados, podrían tener un efecto positivo en la calidad del gasto, dependen, en buena medida, de la capacidad institucional y de la disposición de

recursos de los territorios (Robinson & Last, 2009). Este aspecto es relevante en el nivel local de gobierno, caracterizado por un elevado grado de disparidad productiva e institucional<sup>15</sup>.

Por el lado de los gastos totales, los resultados no fueron estadísticamente significativos, de forma que se evidenció aciclicidad frente a la brecha del PIB departamental. Esto se debe principalmente a la inflexibilidad de la estructura de los gastos de las gobernaciones en el país: en promedio, entre 2000 y 2016, el 18% de los gastos totales se destinó a atender gastos de funcionamiento –salarios, honorarios, gastos generales, mesadas pensionales, transferencias a organismos de control, entre otros– y el 53% a gastos de inversión social –gráfico 4– financiados mayoritariamente con los recursos del SGP, los cuales cuentan con destinaciones específicas consagradas en la normativa vigente –figura 2–. De esta forma, el grado de discrecionalidad de los demás gastos de las gobernaciones es limitado, en buena medida porque la formación bruta de capital es un componente que termina atado al comportamiento propio del ciclo político electoral –con disminuciones sustanciales en los primeros años de mandato de los gobernadores, gráfico 5– y no al contexto económico del departamento, y porque los recursos de crédito susceptibles de financiarla cuentan con límites numéricos contemplados en la legislación<sup>16</sup>. En ese sentido, las estimaciones se encuentran en línea con los resultados esperados.

**Gráfico 4.** Participación de los principales gastos de las gobernaciones –promedio 2000-2016–

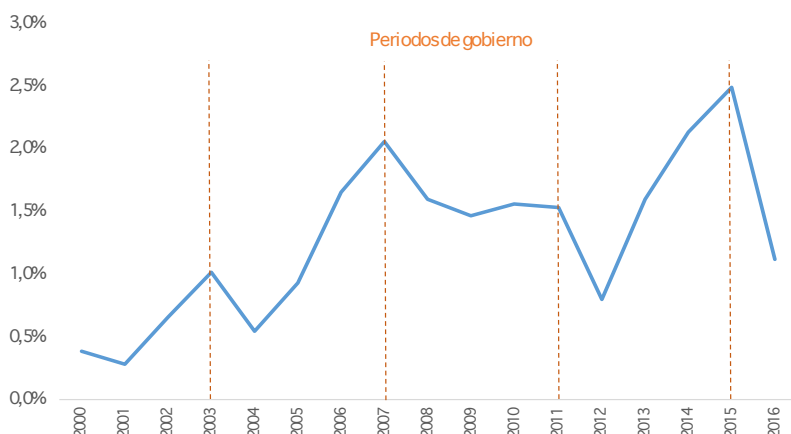


Fuente: elaboración propia con cifras DNP y FUT.

15 Entre los criterios de distribución de la participación de propósito general del SGP, se encuentra la eficiencia fiscal y administrativa, entendida como el incentivo para que los municipios incrementen sus recursos propios y la inversión financiada con ingresos corrientes de libre destinación. Este criterio no aplica para el caso de los departamentos, que son el objeto de este estudio.

16 Ley 358 de 1997.

**Gráfico 5.** Formación bruta de capital fijo de las gobernaciones –% del PIB departamental–



Fuente: elaboración propia con base en información DNP y FUT.

Finalmente, se encontró que el resultado fiscal de las gobernaciones solo es sensible ante brechas positivas de la producción –aplicando la metodología de Rodden & Wibbels (2010)–<sup>17</sup>. Cuando los departamentos logran tasas de crecimiento económico superiores en 1% a sus niveles de largo plazo, se genera un superávit fiscal promedio de \$451 miles de millones. Este resultado no es concluyente dado que, bajo la metodología de captura de la brecha con filtro Hodrick-Prescott, el coeficiente –aunque menor– no resultó estadísticamente significativo. Ante brechas negativas en el producto, la evidencia estadística no sugiere un deterioro del resultado fiscal<sup>18</sup>, comportamiento que puede atribuirse a la existencia de un marco de responsabilidad fiscal aplicable a las entidades territoriales, en particular: 1) la presencia de límites al nivel de gastos de funcionamiento que dependen de los ingresos corrientes de libre destinación<sup>19</sup>; 2) la obligatoriedad de contar con una planeación financiera plurianual<sup>20</sup>; 3) las restricciones al endeudamiento público territorial<sup>21</sup>; y 4) el marco legal de aportes para cubrir el pasivo pensional<sup>22</sup>.

17 Para un nivel de significancia del 5%.

18 No significativo al 5%. El signo obtenido es consistente con respecto al choque negativo.

19 Ley 617 de 2000.

20 Ley 819 de 2003.

21 Ley 358 de 1997.

22 Ley 549 de 1999.

## Conclusiones

El análisis de la política fiscal y su reacción ante el ciclo económico ha tenido la atención de diferentes autores y ha sido una constante de interés en la literatura económica. Sin embargo, la mayor parte de la evidencia empírica sobre el tema se ha concentrado en el rol de los gobiernos centrales y deja de lado los efectos de los gobiernos subnacionales, aun cuando administran una parte importante del presupuesto del sector público general.

De acuerdo con el marco metodológico propuesto por Rodden & Wibbels (2010) se estimó, mediante un conjunto de modelos de datos panel, la elasticidad de los ingresos totales, los recursos de recaudo propio, las transferencias, los gastos totales y el balance fiscal de las gobernaciones con respecto a las brechas del PIB departamental —medidas bajo dos metodologías distintas—, para el periodo comprendido entre 2000 y 2016. Los resultados muestran que el recaudo propio tiende a ser inelástico frente a las variaciones en el crecimiento económico de los departamentos. En otros términos, dicho recaudo ha sido acíclico durante el periodo analizado, situación originada en la existencia de bases gravables poco dinámicas en la estructura tributaria de este nivel de gobierno.

Las reformas tributarias de los últimos años se han ocupado muy poco por incrementar el potencial tributario de los gobiernos subnacionales en Colombia. La mayoría de iniciativas se han enfocado en modificar el rango tarifario. Avanzar en una verdadera descentralización tributaria exige replantear el modelo, especialmente de las gobernaciones, para dotarlo de bases gravables dinámicas. Mantener el *statu quo* tributario para las gobernaciones podría limitar a este nivel intermedio de gobierno para desempeñar un rol crucial en un contexto de posconflicto.

Frente a las transferencias, la evidencia obtenida sugiere un efecto procíclico. Lo anterior implica que el sistema de transferencias intergubernamentales premia a los departamentos adelantados en su crecimiento económico con respecto a su nivel potencial, y castiga a los rezagados en alcanzar su crecimiento de largo plazo, aspecto que puede contribuir a ampliar las disparidades horizontales. Dados los permanentes reclamos ciudadanos y la culminación del periodo transitorio establecido en el Acto Legislativo 04 de 2007 en lo que concierne a los incrementos anuales del Sistema General de Participaciones, Colombia se encuentra en un momento idóneo para replantear el esquema de transferencias y posibilitarlo como un instrumento eficaz para el cierre de brechas sociales en los territorios. En el caso específico de las gobernaciones, incorporar un criterio de distribución atado a la dinámica del Producto Interno Bruto departamental podría contribuir para avanzar en la dirección deseada.

Los gastos de las gobernaciones, por su parte, han tenido un comportamiento acíclico, resultado asociado a la alta inflexibilidad derivada de la elevada participación de los salarios, pensiones y gastos sociales financiados con recursos del Sistema General de Participaciones. Sin otras posibilidades de ingreso y ante el poco margen de maniobra, resulta poco plausible concebir este nivel de gobierno como un mecanismo de política fiscal contracíclica.



En suma, el resultado fiscal de las gobernaciones evidenció sensibilidad para el periodo analizado únicamente cuando la brecha del producto es positiva y calculada bajo la metodología de Rodden & Wibbels (2010); no obstante, este resultado no se confirma cuando la brecha se mide empleando el filtro Hodrick-Prescott, pues el coeficiente no resultó estadísticamente significativo. Para brechas negativas no se encontró un deterioro del resultado fiscal departamental, lo que se explica por la existencia de un conjunto de normas de responsabilidad y disciplina fiscal aplicable a los gobiernos subnacionales, que se ha convertido en un valioso activo institucional en el país.

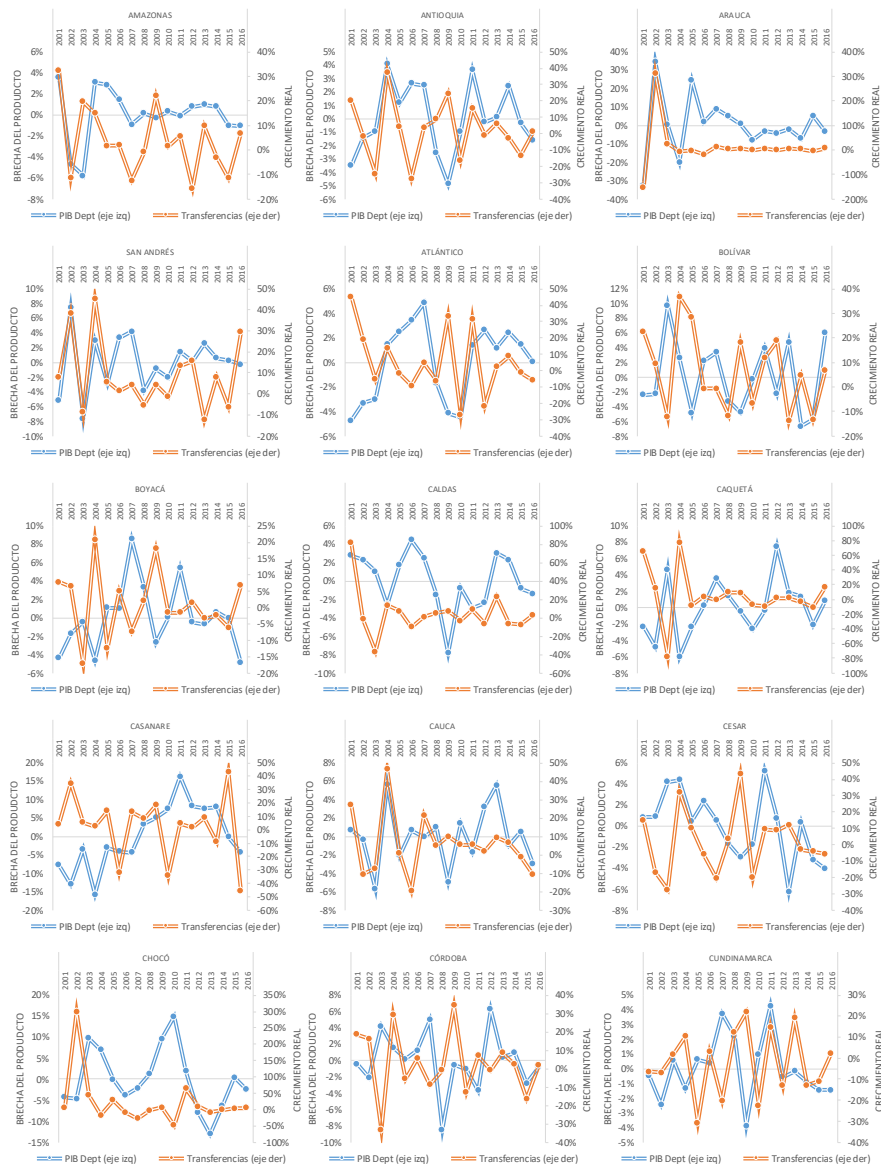
## Referencias

- [1] Alberola, E., Kataryniuk, I., Melguizo, Á. & Orozco, R. (2016). *Fiscal Policy and the Cycle in Latin America: The Role of Financing Conditions and Fiscal Rules*. (BIS Working Papers No. 543). Recuperado de Bank for International Settlements sitio web: <https://www.bis.org/publ/work543.htm>
- [2] Alesina, A. & Tabellini, G. (2005). *Why is Fiscal Policy often Procyclical?* (NBER Working Paper No. 11600). Recuperado de National Bureau of Economic Research sitio web: <https://www.nber.org/papers/w11600.pdf>
- [3] Ardanaz, M., Corbacho, A., Gonzáles, A. & Tolsa, N. (2015). *Structural Fiscal Balances in Latin America and the Caribbean. New Dataset and Estimations* (IDB Working Paper Series No. 579). Recuperado de Inter-American Development Bank sitio web: <https://publications.iadb.org/publications/english/document/Structural-Fiscal-Balances-in-Latin-America-and-the-Caribbean-New-Dataset-and-Estimations.pdf>
- [4] Arenas de Mesa, A. (2016). *Sostenibilidad fiscal y reformas tributarias en América Latina*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Recuperado de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40624/1/S1600733\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40624/1/S1600733_es.pdf)
- [5] Bello, O. & Jiménez, J. P. (27 de enero de 2009). *Política fiscal y ciclo económico en América Latina*. XXI Seminario regional de política fiscal llevado a cabo en Santiago de Chile, Chile. Recuperado de [https://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/4/35064/01\\_Juan\\_Pablo\\_Jimenez.pdf](https://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/4/35064/01_Juan_Pablo_Jimenez.pdf)
- [6] Bonet-Morón, J. & Ayala-García, J. (2016). *La brecha fiscal territorial en Colombia* (Documentos de trabajo sobre Economía Regional No. 235). Recuperado de Centro de Estudios Económicos Regionales (CEER), Banco de la República sitio web: [https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/dtser\\_235.pdf](https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/dtser_235.pdf)
- [7] Chamorro, R. & Urrea, A. (2016). Incidencia de las reglas fiscales en la sostenibilidad de la deuda pública territorial en Colombia. *Cuadernos de Economía*, 35(67), 207-251. <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v35n67.52461>
- [8] Congreso de la República (21 de diciembre de 2001). Ley 715 de 2001. Diario Oficial No. 44.654.
- [9] Congreso de la República (27 de diciembre de 2007). Ley 1176 de 2007. Diario Oficial No. 46.854.
- [10] Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (s.f.). *Cuentas nacionales. PIB departamental*. Recuperado de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-departamentales>.

- [11] Departamento Nacional de Planeación (DNP). (s.f.). *Base operaciones efectivas de caja 2000-2016*. Recuperado de <https://sisfut.dnp.gov.co>
- [12] Follotee, G. & Lutz, B. (2010). *Fiscal Policy in the United States: Automatic Stabilizers, Discretionary Fiscal Policy Actions, and the Economy* (Finance and Economic Discussion Series). Recuperado de Federal Reserve Board sitio web: <https://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2010/201043/201043pap.pdf>
- [13] Formulario Único Territorial (FUI). (s.f.). *Ingresos, gastos de funcionamiento, gastos de inversión y servicio de la deuda*. Recuperado de <https://www.chip.gov.co/>
- [14] Jiménez, J. P. & Ter-Minassian, T. (2016). *Política fiscal y ciclo en América Latina. El rol de los gobiernos subnacionales* (Serie Macroeconomía del Desarrollo No 173). Recuperado de Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sitio web: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40252/1/S1600521\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40252/1/S1600521_es.pdf)
- [15] Klemm, A. (2014). *Fiscal Policy in Latin America over the Cycle* (IMF Working Paper 14/59). Recuperado de International Monetary Fund sitio web: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp1459.pdf>
- [16] Lee, Y. & Sung, T. (2007). Fiscal Policy, Business Cycle and Economic Stabilisation: Evidence From Industrialised and Developing Countries. *Fiscal Studies*, 28(4), 437-462. Recuperado de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.455.5641&rep=rep1&type=pdf>
- [17] Lozano, I. (2009). *Caracterización de la política fiscal en Colombia y análisis de su postura frente a la crisis internacional* (Borradores de Economía No. 566). Recuperado de Banco de la República sitio web: <https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/pdfs/borra566.pdf>
- [18] Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2016). *Subnational Governments in OCED Countries. Key Data*. Recuperado de OCDE.Stat. sitio web: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNGF>
- [19] Robinson, M. & Last, D. (2009). *Un modelo básico de presupuestación por resultados* (Notas técnicas y manuales sobre gestión financiera pública). Recuperado de Departamento de Finanzas Públicas, Fondo Monetario Internacional sitio web: [https://blog-pfm.imf.org/files/fad-technical-manual-1\\_spanish-translation.pdf](https://blog-pfm.imf.org/files/fad-technical-manual-1_spanish-translation.pdf)
- [20] Rodden, J. & Wibbels, E. (2010). Fiscal Decentralization and the Business Cycle: An Empirical Study of Seven Federations. *Economics & Politics*, 22(1), 37-67. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0343.2009.00350.x>
- [21] Schaechter, A., Kinda, T., Budina, N., & Weber, A. (2012). Fiscal Rules in Response to the Crisis –Toward the “Next-Generation” Rules. A New Dataset (IMF Working Paper 12/187). Recuperado de International Monetary Fund sitio web: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12187.pdf>
- [22] Sorensen, B. & Yosha, O. (2001). Is State Fiscal Policy Asymmetric Over the Business Cycle? Recuperado de Federal Reserve Bank of Kansas City sitio web: <https://www.kansascityfed.org/publicat/econrev/Pdf/3q01sore.pdf>
- [23] Stiglitz, J. E. (2000). *La economía del sector público*. Barcelona: Antoni Bosch editor.
- [24] Zapata, J., Sabogal, A., Montes, A. C., Rodríguez, G. & Castillo, J. (2012). Una estimación de la adulteración y la falsificación de bebidas alcohólicas en Colombia. Recuperado de <https://www.repository.fedesarrollo.org.co/handle/11445/2908>

## Anexo

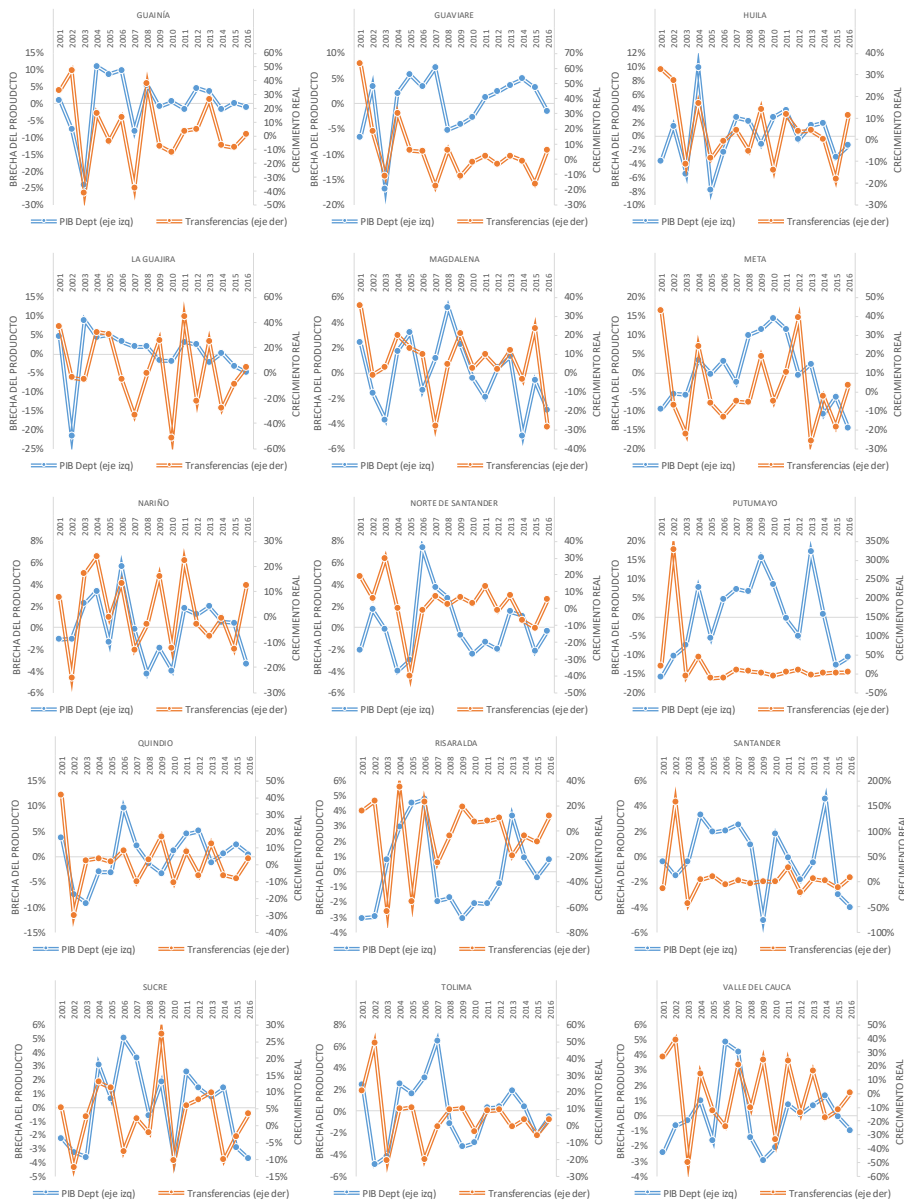
**Gráfico 1. Brecha de producto por departamento y crecimiento real de las transferencias**



Nota: transferencias en valores per cápita.

Fuente: elaboración propia con cifras DNP y FUT.

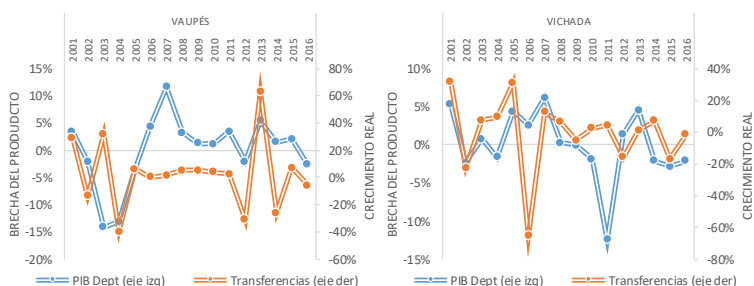
**Gráfico 2. Brecha de producto por departamento y crecimiento real de las transferencias**



**Nota:** transferencias en valores per cápita.

**Fuente:** elaboración propia con cifras DNP y FUT.

**Gráfico 3.** Brecha de producto por departamento y crecimiento real de las transferencias



Nota: transferencias en valores per cápita.

Fuente: elaboración propia con cifras DNP y FUT.

**Estimación de modelos con variable de interacción –brecha positiva–**

$$\Delta IT_t^i = \beta_0 + \beta_1 \Delta PIB_t^i + \beta_2 \Delta PIB_t^i * \delta^{pos} + \delta_i + \delta_t + u_t^i$$

$$\Delta Rp_t^i = \beta_0 + \beta_1 \Delta PIB_t^i + \beta_2 \Delta PIB_t^i * \delta^{pos} + \delta_i + \delta_t + u_t^i$$

$$\Delta Transf_t^i = \beta_0 + \beta_1 \Delta PIB_t^i + \beta_2 \Delta PIB_t^i * \delta^{pos} + \delta_i + \delta_t + u_t^i$$

$$\Delta GT_t^i = \beta_0 + \beta_1 \Delta PIB_t^i + \beta_2 \Delta PIB_t^i * \delta^{pos} + \delta_i + \delta_t + u_t^i$$

$$RF_t^i = \beta_0 + \beta_1 \Delta PIB_t^i + \beta_2 \Delta PIB_t^i * \delta^{pos} + \delta_i + \delta_t + u_t^i$$

**Cuadro 1.** Metodología 1 para la brecha del producto –Rodden y Wibbels–

Colombia	Variables independientes	Variables dependientes				
		Ingresos totales	Ingresos de recaudo propio	Transferencias	Gastos totales	Balance fiscal
512 observaciones, 32 departamentos, con efectos temporales		1.443***	-0.033	0.986*	-0.026	-387 677
	Interacción con brechas positivas	-1.132*	0.214	0.465	0.606	1 004 751*

Fuente: elaboración propia, estimaciones realizadas con STATA 14.

**Cuadro 2.** Metodología 2 para la brecha del producto –filtro Hodrick-Prescott–

Colombia	Variables independientes	Variables dependientes				
		Ingresos Totales	Ingresos de recaudo propio	Transferencias	Gastos totales	Balance fiscal
512 observaciones, 32 departamentos, con efectos temporales		1.459***	0.057	1.023*	-0.090	-313 468
	Interacción con brechas positivas	-1.050	0.004	0.746	0.776	726 306

Fuente: elaboración propia, estimaciones realizadas con STATA 14.

# Clasificación de estados de salud y metodologías de valoración de preferencias para el cálculo de AVAC: una revisión de literatura\*

Oscar Andrés Espinosa Acuña\*\*

Instituto de Evaluación Tecnológica en Salud

<https://doi.org/10.15446/ede.v30n57.89801>

## Resumen


Este trabajo tiene por objetivo identificar los principales instrumentos de medición de estados de salud y las metodologías de valoración de preferencias que se utilizan para calcular los años de vida ajustados por calidad –AVAC–. A partir de una revisión de literatura con una estrategia de búsqueda equilibrada para la identificación de referencias bibliográficas relevantes, se presentan las características técnicas de los sistemas de clasificación en salud, como lo son los conceptos funcionales –sociales, mentales, físicos y sensoriales–, la combinación de atributos, el número de estados de salud diferentes, la duración de la encuesta y su administración. Asimismo, referente a las metodologías de valoración de preferencias, se resumen las particularidades sobre la consistencia con la teoría de los AVAC, la flexibilidad en la descripción de estados de salud, los estados peores que la muerte, entre otros aspectos. Se concluye que no existe un sistema de clasificación de estados de salud o método de valoración de preferencias mejor que otro, por lo que el investigador debe elegir la herramienta que mejor se adapte a la condición bajo análisis y al diseño de estudio en específico.

**Palabras clave:** años de vida ajustados por calidad; economía de la salud; sistemas de clasificación en salud; valoración de preferencias.

**JEL:** I10, B41, D60.

---

\* **Artículo recibido:** 12 de abril de 2020/ **Aceptado:** 22 de julio de 2020/ **Modificado:** 01 de agosto de 2020. El artículo es resultante de un producto de investigación personal, el cual es responsabilidad exclusiva del autor y su contenido no compromete en lo más mínimo a la entidad de la que hace parte. Se agradecen los comentarios a los asistentes del Seminario 2018 de Investigación del Doctorado en Salud Pública de la Universidad Nacional de Colombia, del VIII Congreso de Economía de la Salud de América Latina y el Caribe, y del 16° Día de la Investigación organizado por la Fundación CardiolInfantil. De igual modo, una mención especial a Carlos Pinzón Ph.D. y a Mateo Ceballos M.Sc. quienes comentaron versiones anteriores del documento.

\*\* Magíster en Ciencias – Estadística por la Universidad Nacional de Colombia (Bogotá, Colombia), MBA por la Universidad Rey Juan Carlos (Madrid, España) y MicroMaster en Data Science por MIT (Cambridge, Estados Unidos). Jefe de Estudios Analíticos y Económicos en Salud en el Instituto de Evaluación Tecnológica en Salud (IETS) (Bogotá, Colombia) y Director del Grupo de Investigación en Evaluación de Tecnologías en Salud –Categoría A en MinCiencias– (Bogotá, Colombia). Correo electrónico: oaespinosaa@unal.edu.co  <https://orcid.org/0000-0003-4893-0509>

## Cómo citar/ How to cite this item:

Espinosa, O. (2020). Clasificación de estados de salud y metodologías de valoración de preferencias para el cálculo de AVAC: una revisión de literatura. *Ensayos de Economía*, 30(57), 175-193. <https://doi.org/10.15446/ede.v30n57.89801>

## Classification of Health States and Preference Assessment Methodologies for Calculating Qalys: A Literature Review

### Abstract

The purpose of this research is to identify the main instruments for measuring health states and the methodologies for evaluating preferences, which are used to calculate quality-adjusted life years –QALYs–. From a literature review with a balanced search strategy to identify relevant bibliographic references, the technical characteristics of health classification systems are presented, such as functional concepts –social, mental, physical and sensory–, the combination of attributes, the number of different health states, the duration of the survey and its administration. Likewise, referring to the methodologies of valuation of preferences, the particularities on the consistency with the QALY theory, the flexibility in the description of health states, states worse than death, among other aspects, are summarized. It is concluded that there is no one better health status classification system or preference assessment method than another, so the researcher must choose the tool that best suits the condition under analysis and the specific study design.

**Keywords:** quality-adjusted life years; health economics; health classification systems; preference assessment.

**JEL:** I10, B41, D60.

### Introducción

Esta revisión de literatura está enmarcada en el área específica de la economía de la salud, la cual puede ofrecer dos aportes fundamentales: 1) producir información para establecer prioridades sanitarias y 2) promover la eficiencia de los recursos utilizados en el área de la salud (Drummond et al., 2005; Organización Mundial de la Salud [OMS], 2014; San Martín & Pastor, 1989)<sup>1</sup>.

Una de las medidas que integra el aspecto biológico como el psico-social son los AVAC – años de vida ajustados por calidad, QALYs por sus siglas en inglés–<sup>2</sup>, los cuales sirven para representar la calidad relacionada con el estado de salud y la esperanza de vida de los pacientes en un solo índice, basándose en la teoría económica que presenta la utilidad como forma de medir el bienestar de un consumidor (Brouwer et al., 2008; Drummond et al., 2005; Prieto & Sacristán, 2003).

Los QALYs pertenecen al área de análisis de la evaluación económica de tecnologías y programas de salud, más específicamente al área del análisis de costo-utilidad. Uno de sus principales fines es proveer la información necesaria para tomar las decisiones correctas de política pública maximizando el mejoramiento de la salud de la población, sujeto a las limitaciones de los recursos que se posean (Weinstein, Torrance & McGuire, 2009).

---

1 Un documento inicial sobre el que se apoya este artículo se encuentra en Espinosa-Acuña (2012).

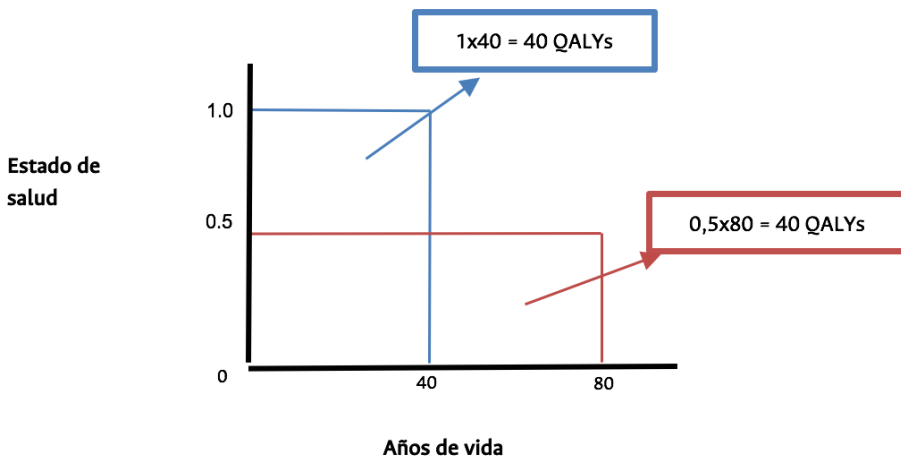
2 Concepto desarrollado por Zeckhauser & Shepard (1976) a finales de la década de 1970.



En el enfoque tradicional de QALYs: 1) cada individuo es neutral al riesgo con respecto a la longevidad y tiene una utilidad que es aditiva a lo largo del tiempo; 2) los puntajes de valor –preferencias– medidos a través de individuos se pueden agregar y usar para el grupo; y 3) los QALYs se pueden agregar a través de individuos (Brooks, 1996; Drummond et al., 2005; Whitehead & Ali, 2010).

La medición de la calidad de vida se realiza en dos fases. En la primera, se procede a clasificar de manera predefinida el estado de salud de los individuos; en la segunda, ese estado de salud resultante se relaciona a un nivel dentro de la escala de calidad de vida, la cual es continua y es considerada una medida de utilidad (Drummond et al., 2005). Por ende, para determinar el valor de QALYs, basta con multiplicar el valor de la utilidad asociada a un determinado estado de salud por los años vividos en ese estado, de manera que los QALYs se expresan en términos de “años vividos en perfecta salud” –gráfico 1–.

**Gráfico 1.** Representación gráfica de los QALYs



Fuente: elaboración propia.

Esta revisión de literatura se contextualiza en la necesidad para Colombia de definir un lineamiento de investigación para un estudio futuro que calcule ponderaciones de utilidad en salud y en la comprensión de la importancia que dicho estudio tendría como soporte de las decisiones basadas en evidencia que permita una gestión adecuada de los recursos del Sistema General de Seguridad Social en Salud. Aún con las limitaciones descritas por algunos trabajos sobre este tipo de aproximación cuantitativa –problemas éticos, distributivos, de representatividad, etcétera– (Chicaíza, García-Molina & Romano, 2013), los QALYs son

considerados por la literatura internacional como una herramienta rigurosa y pragmática, más no suficiente, para la toma de decisiones de política económica en los sistemas de salud<sup>3</sup>.

Luego de esta introducción, el artículo presenta la sección metodológica sobre el proceso de búsqueda ordenada en las bases de datos electrónicas, los resultados sintetizados respecto a los sistemas de clasificación en salud y las metodologías de valoración de preferencias, y por último, una discusión al respecto.

## Métodos

Se utiliza una estrategia de búsqueda equilibrada para la identificación de referencias bibliográficas relevantes, a través de comandos llave: (“QALY” AND (“assessment” OR “preference”) AND (“scale” OR “classification system”)), en resúmenes, palabras clave y títulos, en los idiomas español, inglés, francés y portugués. La búsqueda se llevó a cabo en las bases de datos Medline, Cochrane, Embase, Lilacs, Jstor, Scopus, Science Direct, Scielo y Econlit; en el intervalo temporal de 1960<sup>4</sup> a 2019.

Como criterio de inclusión, se tuvieron en cuenta estudios o documentos técnicos que evaluaron y/o compararon las capacidades psicométricas y el uso de escalas de valoración de calidad de vida para la estimación de los estados de salud y sus pesos para una población con algún nivel de representatividad, con el fin de estimar posteriormente los QALYs. Por su parte, se excluyeron, las revisiones narrativas.

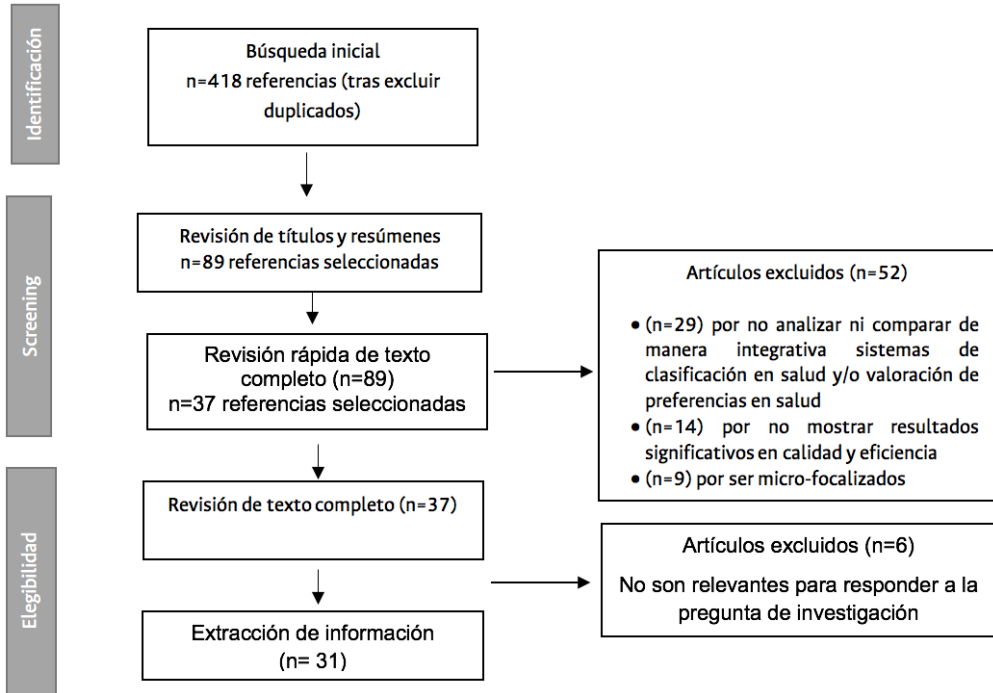
Se realizó una selección y evaluación por título y resumen, asegurándose que cada documento tratará sobre la clasificación de estados de salud y las metodologías de valoración de preferencias para el cálculo de QALYs. Luego, se obtuvieron estos artículos con texto completo, y se realizó un examen adicional para decidir si el artículo cumplía con los criterios establecidos en la estrategia de búsqueda y con los criterios de elegibilidad. Finalmente, se realizó una síntesis narrativa de los datos relevantes de cada estudio incluido en el análisis de esta revisión crítica de literatura –figura 1–.

---

3 Dentro de los tópicos trascendentales, donde se hace necesario contar con QALYs, se encuentran el papel de las evaluaciones económicas en el país en el mecanismo de puerta de entrada de los nuevos medicamentos, por valor terapéutico y precio –disposición del artículo 72 de la Ley 1753 de 2015, reglamentado parcialmente por el Decreto 433 de 2018), el proceso de exclusiones de tecnologías en salud del Plan de Beneficios en Salud, la estimación del umbral de costo-efectividad, la definición de cobertura y el criterio para la definición de las recomendaciones de las Guías de Práctica Clínica, entre otros aspectos.

4 Década en la que se empieza a estudiar la importancia de la creación de índices de duración de la vida ajustada por funcionalidad (Klarman, Francis & Rosenthal, 1968).

**Figura 1.** Flujo del proceso de la revisión de literatura

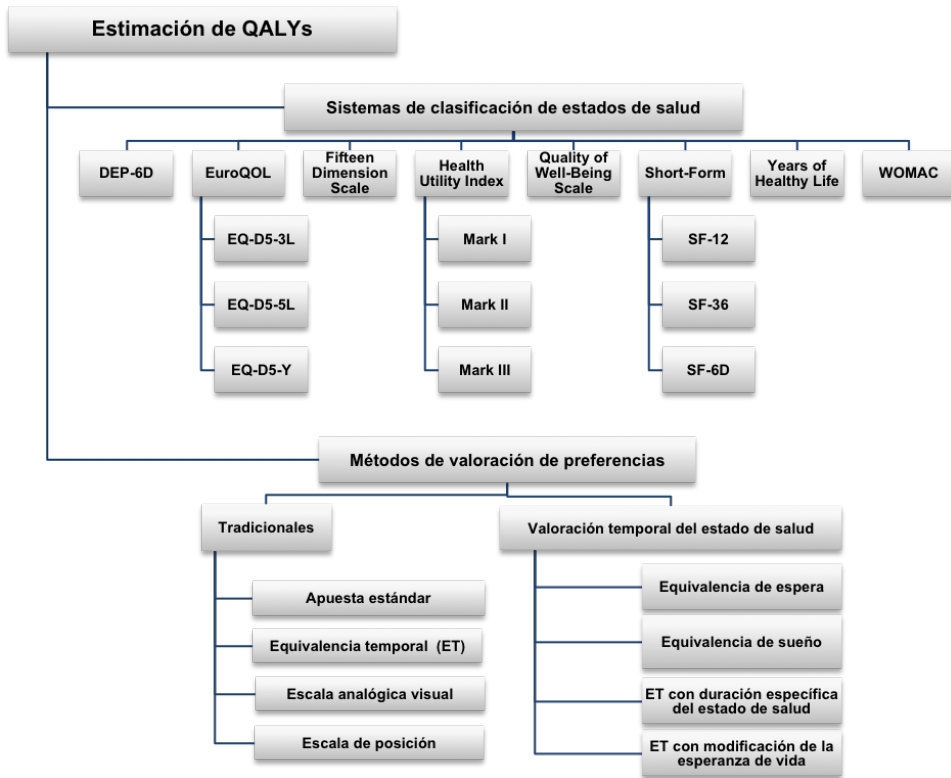


Fuente: elaboración propia.

## Resultados

Al realizar la revisión con la estrategia de búsqueda ya anteriormente explicada, se encontró en la literatura diversos sistemas de clasificación de estados de salud como *12-Item Short Form Health Survey –SF-12–*, *36-Item Short Form Health Survey –SF-36–*, *European Quality of Life-5 Dimensions –EQ-5D–*, *Health Utilities Index –HUI–*, *Health States of Dependency Index –DEP-6D–*, *Quality of Well-Being Scale –QWB–*, entre otros. Asimismo, se halló que las principales metodologías de valoración de preferencias, resultaron ser apuesta estándar, equivalencia temporal, equivalencia de sueño, equivalencia de espera y escala analógica visual. La figura 2 muestra gráficamente los resultados obtenidos por la revisión, y seguido de esta, la explicación por cada uno de estos tópicos.

Figura 2. Principales métodos utilizados en la estimación de QALYs



Fuente: elaboración propia.

### Principales metodologías de clasificación de los estados de salud

También denominados sistemas de clasificación multiatributo —o medidas genéricas basadas en preferencias—, son cuestionarios para medir las preferencias en salud que mediante la aplicación de técnicas estadísticas se convierten en valores de utilidad, calculando así, los QALYs. De acuerdo a la literatura especializada, todo sistema de clasificación de estado de salud genérico y robusto debe contener al menos los siguientes cinco requisitos (Boyle & Torrance, 1984; Chen, Bush & Patrick, 1975; Fitzpatrick et al., 1998; Guyatt et al., 1989; Kaplan, Bush & Berry, 1976; Kirshner & Guyatt, 1985; Sintonen, 1994):

1. Viabilidad y aplicabilidad general: la encuesta debe minimizar la carga de medición para los encuestados siendo breve y comprensible. De este modo, para los usuarios es ideal que sea de bajo costo para administrar, y fácil de calcular y analizar.
2. Validez: el grado de representatividad que se tiene en las inferencias extraídas de los puntajes de la medida obtenida.
3. Confiabilidad: la repetición de mediciones debe conducir a un mínimo de error aleatorio.
4. Sensibilidad: la capacidad de la medida para discriminar entre individuos —o conjuntos de personas— en diferentes estados de salud
5. Capacidad de respuesta: la habilidad para detectar cambios en individuos o grupos en el estado de salud en el transcurso del tiempo.

Uno de los más recientes sistemas de clasificación de estados de salud es el DEP-6D (Rodríguez-Míguez et al., 2016), el cual cuenta con una combinación de 6 atributos: comer —con 3 niveles—, incontinencia —con 3 niveles—, cuidado personal —con 4 niveles—, movilidad —con 4 niveles—, tareas domésticas —con 3 niveles— y problemas mentales/cognitivos —con 4 niveles—. Dicho instrumento logra identificar 1728 estados de salud diferentes, y necesita de entrevistadores entrenados para el respectivo diligenciamiento, que dura en promedio 20 minutos. El conjunto de valores DEP-6D se basa en las preferencias de la comunidad, por lo que se sigue la línea de la llamada “perspectiva social” (Rodríguez-Míguez et al., 2016), según la cual las evaluaciones económicas deberían incluir todos los efectos y costos potenciales independientemente del pagador o beneficiario (Drummond et al., 2005).

Por otra parte, se encuentra la escala *Fifteen Dimension* —15D—, instrumento auto-administrado para mayores de 16 años con una duración aproximada entre 5 y 10 minutos. Este, cuenta con 15 dimensiones evaluadas: movilidad, visión, audición, respiración, dormir, comer, habla, excreción, actividades cotidianas, función mental, malestar y síntomas, depresión, angustia, vitalidad y actividad sexual (Sintonen, 1994). Cada ítem tiene 5 niveles ordinales de respuesta, por lo que el instrumento 15D logra identificar 30 517 578 125 estados de salud. Adicionalmente, las ponderaciones de utilidad van en la escala de 0 a 1. Basado en el cuestionario 15D, se ha desarrollado una versión para adolescentes de 12 a 15 años —denominado 16D— y para niños de 8 a 11 años —17D, administrado por los padres— (Hawthorne, Richardson, & Day, 2001).

Uno de los sistemas de clasificación más utilizados en la literatura es el sistema descriptivo EQ-5D-3L desarrollado por el Grupo EuroQol en 1990, en el cual se puede clasificar a los pacientes en 243 posibles estados de salud, más los estados de muerte e inconsciencia (Brooks, 1996). Este sistema de clasificación tuvo sus inicios en 1987, y consta esencialmente de 5 dimensiones: movilidad, cuidado personal, actividades cotidianas, dolor/malestar y ansiedad/depresión, con tres niveles de estado para elegir —sin problemas, algunos problemas y problemas extremos—.

En el 2009, se presentó una nueva versión, denominada EQ-5D-5L, con el fin de mejorar la sensibilidad del instrumento y reducir los efectos de techo (Brooks, 2013). Para este cuestionario se mantienen las cinco dimensiones, y cada una de ellas contempla 5 estados –sin problemas, problemas leves, problemas moderados, problemas graves y problemas extremos–, generando en total 3125 posibles estados de salud –más los estados de muerte e inconsciencia–.

Por consiguiente, en 2009, se construye el sistema descriptivo EQ-5D-Y, un cuestionario adaptado para niños y adolescentes. Este se basa en el EQ-5D-3L y comprende cinco dimensiones: movilidad, cuidar de mí mismo, realizar actividades habituales, tener dolor o incomodidad y sentir preocupación, tristeza o infelicidad. Cada dimensión tiene 3 niveles: sin problemas, algunos problemas y muchos problemas (Brooks, 2013)<sup>5</sup>.

El *Health Utilities Index* –HUI–, es un familia de sistemas multiatributo de clasificación, existiendo hasta la fecha 3 versiones de cuestionarios<sup>6</sup>: HUI-1 (Patrick & Erickson, 1993; Torrance et al., 1996), HUI-2 (Torrance, Feeny & Furlong, 1996) y HUI-3 (Feeny et al., 2002). El primero de ellos, consta de cuatro dimensiones (función física, función de rol, función socio-emocional y problemas de salud) y un rango de 4 a 8 niveles, por lo que se pueden llegar a establecer hasta 960 estados de salud. El HUI-2 se compone de 7 dimensiones –sensación, movilidad, emoción, cognición, auto-cuidado, dolor y fertilidad– con 3, 4 o 5 niveles por atributo, logrando identificar 24.000 estados de salud. Y el HUI-3, el cual contempla 8 dimensiones –visión, audición, habla, deambulacion, destreza, emoción, cognición y dolor–, con 5 o 6 niveles por atributo, identificando en total 972 000 estados únicos de salud.

Desde otra perspectiva, la escala *Quality of Well-Being* –QWB– (Kaplan, Bush & Berry, 1979) se compone de 4 atributos: movilidad, actividad física, actividad social y complejo síntoma-problema. La función de puntuación resultante está en la escala de preferencia de 0 –estado de muerte– a 1 –estado de funcionamiento completo asintomático–. Consta de 71 ítems y toma aproximadamente 20 minutos su diligenciamiento (Kaplan, Anderson & Ganiats, 1993). Existen dos versiones diferentes de QWB, uno diseñado para ser administrado por un entrevistador, y el otro para ser auto-administrado<sup>7</sup> (Kaplan, Sieber & Ganiats, 1997; Seiber et al., 2008).

Otro de los métodos más utilizados es la familia de cuestionarios *Short-Form* –SF–. La primera versión está compuesta por 36 ítems seleccionados de un total de 245 ítems empleados en el *Medical Outcome Study* –de allí que se conozca como SF-36<sup>8</sup>–, donde se miden 8 conceptos de salud: función física –con

---

5 Estos sistemas de clasificación de salud desarrollados por el Grupo EuroQol no duran más de 8 minutos en su diligenciamiento.

6 Este cuestionario es auto-administrado y su diligenciamiento toma entre 5 y 10 minutos.

7 Ambos cuestionarios arrojan puntajes equivalentes.

8 Hay dos versiones del SF-36 de acuerdo con el periodo recordatorio del encuestado, la estándar –4 semanas– y la aguda –1 semana–. Está dirigido a personas mayores de 14 años y por lo general es auto-administrado; no obstante, también se puede hacer a través de entrevista personal y/o por vía telefónica (Ware et al., 1993).

10 ítems—, rol físico —con 4 ítems—, dolor corporal —con 2 ítems—, vitalidad —con 4 ítems—, salud general, autopercepción, —con 5 ítems—, salud mental —con 5 ítems—, función social —con 2 ítems— y rol emocional —con 3 ítems— (Ware, Kosinski & Keller, 1994; Ware & Sherbourne, 1992)<sup>9</sup>.

Para cada concepto, los ítems son codificados, agregados y transformados en una escala que va desde 0 —el peor estado de salud para esa dimensión— hasta 100 —el mejor estado de salud posible— (Ware et al., 1993). Adicionalmente, a partir de la combinación de las puntuaciones de cada componente pueden ser calculadas dos puntuaciones resumen: la suma del componente físico y la suma del componente mental. Debido a que el SF-36 resulta extenso dadas las características de los pacientes que lo diligencian —duración promedio de 10 minutos—, se propuso reducir su tamaño y complejidad, construyendo un cuestionario de 12 ítems —SF-12— con una duración aproximada de 2 a 3 minutos, manteniendo aun así, las ocho dimensiones (Brazier & Roberts, 2004; Ware, Kosinski & Keller, 1996).

Con la idea de seguir optimizando el cuestionario, se han creado otros sistemas de clasificación basados en el SF-36, resaltando entre ellos, el SF-6D, compuesto por 6 dimensiones —función física, función social, salud mental, vitalidad, dolor corporal y limitaciones de roles—, que en términos estadísticos ha demostrado representar de manera adecuada los estados de salud de manera parsimoniosa, distinguiendo entre 18 000 posibles (Brazier, Roberts & Deverill, 2002).

De otra parte, está el instrumento de medición *Years of Healthy Life* —YHL—, definido como un medio rápido, económico y sensible para estimar la carga de la enfermedad de las prioridades de salud regionales (Muennig & Gold, 2001). Los dos componentes del cálculo del YHL son las tablas de vida y la discapacidad auto-percibida evaluada por las encuestas de salud (Erickson, Wilson & Shannon, 1995) —por lo que no hay necesidad de diligenciar un cuestionario genérico en específico—. A la muerte se asigna un valor de 0 y a un estado de salud óptima el valor de 1. En resumen, esta medida combina, a través de funciones multiatributo, datos de mortalidad y morbilidad para representar la salud general de la población en un solo indicador. Así, YHL estima el número de años restantes que se espera que una persona de cierta edad viva sin discapacidad (Erickson, Wilson & Shannon, 1995; Muennig & Gold, 2001).

Por último, está el *Western Ontario and McMaster Universities Osteoarthritis Index* —WOMAC—. Este sistema contiene 24 ítems relacionados con la cantidad de dolor —5 preguntas—, la rigidez —2 preguntas— y las dificultades en el funcionamiento físico —17 preguntas—, donde las opciones de respuesta están en escala Likert de 5 puntos —de 0-4—. Por ende, los puntajes pueden oscilar entre 0 y 20 en la sub-escala de dolor, 0 y 8 en la sub-escala de rigidez, y 0 y 68 en la sub-escala de funcionamiento. De manera que, la suma total WOMAC arroja un resultado entre 0 y 96, donde puntuaciones más altas indican respuestas a peores estados de salud. Su administración puede ser virtual o por vía telefónica, con una duración promedio de 12 minutos (Bellamy, 2002; McConnell, Kolopack & Davis, 2001).

---

9 El ítem 36 hace referencia a una pregunta sobre el cambio en el estado de salud general respecto al año inmediatamente anterior.

El cuadro 1 muestra las dimensiones que contienen los principales sistemas de clasificación de salud, que son utilizados en la estimación de QALYs, donde se observa que los conceptos más comunes en dichos cuestionarios son la función mental, la función física y la función sensorial; contrario a lo ocurrido con las percepciones de salud.

**Cuadro 1.** Conceptos cubiertos en los principales sistemas de clasificación de salud existentes que son utilizados en la estimación de QALYs

Concepto	Percepciones de salud	Función social	Habla/ Comunicación	Función mental (cognitiva, emocional y/o afectiva)	Función física (movilidad, actividad física y/o autocuidado)	Función sensorial u otras deficiencias
DEP-6D						
EuroQOL (EQ-D5-3L, EQ-D5-5L, EQ-D5-Y)						
Fifteen Dimension Scale						
Health Utility Index Mark I						
Health Utility Index Mark II						
Health Utility Index Mark III						
Quality of Well-Being Scale						
Short-Form 36 y 12						
Short-Form 6 dimensions						
Years of Healthy Life						
WOMAC						

Fuente: elaboración propia con base en Adler (2006) y Neumann et al. (2016).

Cuando se comparan los diferentes cuestionarios, la literatura ha demostrado que: 1) QBW proporciona menos información sobre los perfiles de salud que SF-36 (Kaplan et al, 1998); 2) SF-36 posee ventajas frente a EQ-5D, referente a su tamaño mucho más grande en el sistema descriptivo, lo cual conduce a un posible mayor grado de sensibilidad en los análisis de evaluación económica (Brazier, Roberts & Deverill, 2002); 3) El sistema 15D predice utilidades sistemáticamente más altas que HUI-3 y EQ-5D (Hawthorne, Richardson & Day, 2001); 4) El instrumento EQ-5D-5L predice valores



—de los estados de salud— levemente más altos que los calculados desde SF-6D (Craig, 2016); 5) El valor mínimo predicho por DEP-6D resulta ser menor que el valor mínimo de los algoritmos EQ-5D y SF-6D (Rodríguez-Míguez et al., 2016); 6) Aunque WOMAC y SF-36 logran captar adecuadamente los niveles de dolor, el primero detecta con más precisión la mejora funcional (Angst et al., 2001); 7) Se encuentran diferencias importantes en los valores del estado de salud derivados de los instrumentos EQ-5D, HUI y SF-36, resaltándose que no hay un instrumento mejor que otro, por lo que el investigador debe elegir la herramienta de medición que mejor se adapte a la condición bajo análisis y al diseño de estudio en específico (McDonough et al., 2005).

### Principales métodos de valoración de preferencias en salud

Este tipo de métodos se pueden dividir en dos grupos, los tradicionales y los que tienen en cuenta la valoración temporal del estado de salud. En el primer grupo, que consiste en técnicas que asumen que el valor de la utilidad es independiente de la duración del estado de salud, los métodos más comunes son los de equivalencia temporal, apuesta estándar, escala analógica visual y escala de posición.

En el juego de apuesta estándar o lotería normalizada —*standard gamble*—, basado en los axiomas de la teoría de la utilidad de von Neumann y Morgenstern (Pliskin, Shepard & Weinstein, 1980), se pide elegir a los encuestados entre permanecer en un estado de mala salud por un período de tiempo —con probabilidad  $1-p$ —, o la elección de una intervención médica que tiene la oportunidad de curar su enfermedad obteniendo una salud perfecta o la muerte —con probabilidad  $p$ —. La probabilidad ( $p$ ) de obtener salud completa —o la muerte— se varía hasta que el encuestado es indiferente entre las dos alternativas. En ese punto de indiferencia el valor de  $p$  indica el peso de utilidad asignada al estado de salud que se estudia (Gafni, 1994).

El método de equivalencia temporal o transacción temporal —*time trade-off*— fue desarrollado por Torrance, Thomas & Sackett (1972). En este, se le pide al encuestado comparar  $z$  años en un estado de salud particular ( $g$ ) por  $x$  años en un estado de salud perfecta (con la consecuencia de una esperanza de vida más corta). El número  $x$  ( $<z$ ) es variado hasta que el encuestado es indiferente entre las alternativas. El peso asignado a la calidad del estado de salud  $g$  es igual a  $\frac{x}{z}$ .

De otro lado, el método de escala de posición —*rating scale*— hace que el encuestado ponga una marca a lo largo de una línea para representar su valoración del estado de salud en cuestión, en una escala de 0 a 100, donde 0 representa la muerte inmediata y 100 indica perfecta salud. La escala posteriormente se normaliza entre 0 —muerte inmediata— y 1 —salud completa— (Freyd, 1923; Hayes & Patterson, 1921). Este método es el más sencillo, el menos costoso y el de mayor facilidad para administrar. La idea primordial es que el entrevistado cree sus propios intervalos en la escala de preferencias y los pueda comparar (Wewers & Lowe, 1990).

La escala analógica visual —*visual analogue scale*—, entendida como la forma más común del método de escala de posición para la medición de QALYs, hace que el encuestado ponga una marca a lo largo

de un “termómetro” —con una escala de 0 a 100— para expresar la valoración de un estado de salud específico. La parte superior de la escala indica la “mejor salud imaginable”, mientras que la parte inferior de la escala indica la “peor salud imaginable”. Así, se les pide a las personas que indiquen en qué escala consideran que se encuentran ciertos estados de salud (Shmueli et al., 2008).

El segundo conjunto de metodologías de medición de utilidades, consiste en los enfoques que permiten que la duración del estado de salud afecte la valoración. Uno de los primeros fue el de equivalencia de espera, el cual fue desarrollado específicamente para valorar los estados de salud asociados con las pruebas y detecciones de diagnósticos. Los encuestados tienen la opción de elegir entre someterse a una prueba invasiva y recibir los resultados junto al tratamiento de inmediato, o esperar un período de tiempo específico para obtener los resultados de una prueba hipotética “ideal” no invasiva (Swan et al., 2000).

La equivalencia de sueño es una variación del método de equivalencia temporal tradicional que sustituye el sueño no reparador por el estado de muerte (Wright et al., 2009). Se le pide al encuestado elegir la cantidad de tiempo que está dispuesto a pasar durmiendo en un estado no reparador en comparación con el tiempo pasado en un estado de salud temporal (Merlino et al., 2001).

Por otro lado, se tiene la equivalencia temporal con duración específica del estado de salud. En este método, un estado temporal relativamente corto se puede abordar directamente al limitar la cantidad máxima de tiempo que se puede intercambiar frente al otro estado de salud con el que se compara (Lee et al., 2005). Asimismo, se encuentra el método de equivalencia temporal con modificación de la esperanza de vida. Allí, el horizonte de tiempo es la longitud de la esperanza de vida del encuestado en lugar de la duración del estado de salud (Prosser et al., 2004).

En el cuadro 2 se presentan las principales características de las metodologías antes mencionadas.

**Cuadro 2.** Características de las metodologías de medición de preferencias en salud

Concepto	Consistencia con la teoría QALY	Flexibilidad en la descripción de estados de salud	Estados peores que la muerte	Equilibrio proporcional constante	Duración del estado de salud afecta la valoración
Apuesta estándar					
Equivalencia temporal					
Escala analógica visual					
Escala de posición					
Equivalencia de espera					
Equivalencia de sueño					
ET con duración específica del estado de salud					
ET con una modificación de la esperanza de vida					

Fuente: elaboración propia.

Al comparar los distintos métodos de valoración de preferencias en salud, la literatura internacional ha encontrado que: 1) La correlación entre los resultados predichos y la clasificación real es significativamente mayor para la escala de equivalencia temporal que para la escala de posición y la apuesta estándar (Bleichrodt & Johannesson, 1997); 2) Las decisiones que no implican ningún riesgo se pueden estimar más robustamente por el método de equivalencia temporal, siendo el más consistente con las preferencias de las personas. Sin embargo, para las decisiones que impliquen riesgo, el método apuesta estándar —en una versión corregida— es el más confiable (Abellán-Perpiñán, Bleichrodt & Pinto-Prades, 2007); 3) La escala analógica visual es uno de los enfoques más consistentes para la comparación entre grupos de referencia —con otros pacientes o con la población en general— (Brooks, 2013; Shmueli et al., 2008); 4) La escala analógica visual se considera un método inferior a los demás, debido a que implica una tarea de calificación en lugar de una tarea de elección (Weinstein, Torrance & McGuire 2009); 5) Los métodos de valoración temporal aún tienen inconsistencias teóricas por corregir, considerando necesario para líneas futuras de investigación el realizar comparaciones con métodos estándar para cuantificar los sesgos (Wright et al., 2008).

## Conclusiones

Las estimaciones de QALYs que utilizan los sistemas de clasificación y los métodos de valoración antes presentados son muy escasas para la región latinoamericana. En la literatura internacional, la mayoría de las investigaciones se encuentran concentradas en los países de Estados Unidos, Inglaterra y España.

Los estudios en Latinoamérica tuvieron sus inicios en el siglo XXI, y entre ellos se destacan el de Duque-Henao & Vásquez-Velásquez (2010) y el de Galante et al. (2011), quienes usaron el EQ-5D-3L y la equivalencia temporal para evaluar las enfermedades cardiovasculares en Colombia, y el neumococo y el virus del papiloma humano en población chilena y argentina, respectivamente. También se resalta el estudio de Cruz et al. (2011) donde se utiliza el sistema SF-36 y la apuesta estándar para evaluar el estado de salud general de la población brasileña.

Por otra parte, haciendo uso de la escala analógica visual como sistema de clasificación de los estados de salud en México, Burbano-Levy et al. (2014) estudian a través del WOMAC la osteoartritis. Y para el caso de Colombia, Calixto et al. (2015) abordan el lupus eritematoso sistémico con la EQ-5D-3L y Keaei et al. (2016) el VIH/SIDA mediante la EQ-5D-5L, entre otros.

El cuestionario desarrollado por el Grupo EuroQol resulta ser el más aplicado en la estimación de QALYs en la región, junto a la escala visual analógica. No obstante, en Latinoamérica aún es incipiente la aplicación de métodos de valoración de preferencias que permitan que la duración del estado de salud afecte la valoración. Adicionalmente, respecto a la medición de valores de preferencias sociales de los estados de salud por país —representatividad—, a la fecha solo cuatro naciones lo han estimado: Argentina (Augustovski et al., 2009; Augustovski, Rey-Ares, & Gibbons, 2013), Chile (Zarate et al., 2011), Brasil (Santos et al., 2016) y Uruguay (Augustovski et al., 2016), a partir del cuestionario EQ-5D.

La medición de los valores de la utilidad es un proceso desafiante y las diferentes metodologías pueden producir resultados diferentes, por lo que su comparabilidad debe hacerse de manera prudente. Aunque la literatura ha avanzado considerablemente en la construcción de sistemas de clasificación de estados de salud, aún no existe un modelo que sea considerado mejor que los demás en la comunidad científica internacional, por lo que el investigador deberá elegir la herramienta que mejor se adapte a la condición bajo análisis y al diseño de estudio en específico.

Una de las líneas de investigación futuras más importantes es la relacionada con la mejora en la construcción teórica de los métodos de valoración que permitan que la duración del estado de salud genere afectaciones en las preferencias, ya que esto fortalecería el fundamento técnico de las evaluaciones económicas de costo-utilidad, y contribuiría en gran medida a las decisiones de política pública para que reflejen con mayor precisión las preferencias de la sociedad en el agregado.

Por último, se convierte en una necesidad imperativa para la mayoría de las naciones latinoamericanas, el desarrollar mediciones representativas —a nivel país— de los valores sociales de preferencias de estados en salud, dado que estos estudios además de generar una visión descriptiva general de la calidad de vida relacionada a la salud en un país son un pilar primordial para la formulación de políticas basadas en la evidencia<sup>10</sup>.

## Referencias

- [1] Abellán-Perpiñan, J., Bleichrodt, H. & Pinto-Prades, J. (2007). *Testing the Predictive Validity of the Time Trade-Off and the Standard Gamble* (WP ECON 07.17). Recuperado de Working Paper Series, Universidad Pablo de Olivade sitio web: <http://www.upo.es/serv/bib/wps/econ0717.pdf>
- [2] Adler, M. (2006). QALYs and Policy Evaluation: A New Perspective. *Yale Journal of Health Policy, Law, and Ethics*, 6(1), 1–92. Recuperado de [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=655865](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=655865)
- [3] Angst, F., Aeschlimann, A., Steiner, W. & Stucki, G. (2001). Responsiveness of the WOMAC Osteoarthritis Index as Compared with the SF-36 in Patients with Osteoarthritis of the Legs Undergoing a Comprehensive Rehabilitation Intervention. *Annals of the Rheumatic Diseases*, 60(9), 834–840. Recuperado de <https://ard.bmj.com/content/60/9/834>
- [4] Augustovski, F., Irazola, V., Velazquez, A., Gibbons, L. & Craig, B. (2009). Argentine Valuation of the EQ-5D Health States. *Value in Health*, 12(4), 587–596. <https://doi.org/10.1111/J.1524-4733.2008.00468.X>
- [5] Augustovski, F., Rey-Ares, L. & Gibbons, L. (2013). Atlas argentino de calidad de vida relacionada con la salud: análisis de los datos de la encuesta nacional de factores de riesgo por provincias. *Value in Health Regional Issues*, 2(3), 398–404. <https://doi.org/10.1016/J.VHRI.2013.10.006>

---

10 Para el caso colombiano, el Instituto de Evaluación Tecnológica en Salud (IETS) y el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), por su experticia técnica y misionalidad, están llamadas a ser las entidades líderes en la estimación de QALYs para el país.

- [6] Augustovski, F., Rey-Ares, L., Irazola, V., Garay, O. U., Gianneo, O., Fernández, G., ... & Ramos-Goñi, J. M. (2016). An EQ-5D-5L Value Set Based on Uruguayan Population Preferences. *Quality of Life Research*, 25(2), 323–333. <https://doi.org/10.1007/s11136-015-1086-4>
- [7] Bellamy, N. (2002). *WOMAC Osteoarthritis Index User Guide - Version V*. Brisbane: WOMAC.
- [8] Bleichrodt, H. & Johannesson, M. (1997). Standard gamble, time trade-off and rating scale: Experimental results on the ranking properties of QALYs. *Journal of Health Economics*, 16(2), 155–175. [https://doi.org/10.1016/S0167-6296\(96\)00509-7](https://doi.org/10.1016/S0167-6296(96)00509-7)
- [9] Boyle, M. & Torrance, G. (1984). Developing Multiattribute Health Indexes. *Medical Care*, 22(11), 1045–1057. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/3764946>
- [10] Brazier, J. & Roberts, J. (2004). The Estimation of a Preference-Based Measure of Health From the SF-12. *Medical Care*, 42(9), 851–859. <https://doi.org/10.1097/01.mlr.0000135827.18610.0d>
- [11] Brazier, J., Roberts, J. & Deverill, M. (2002). The Estimation Of A Preference-Based Measure of Health From the SF-36. *Journal of Health Economics*, 21(2), 271–292. [https://doi.org/10.1016/S0167-6296\(01\)00130-8](https://doi.org/10.1016/S0167-6296(01)00130-8)
- [12] Brooks, R. (1996). EuroQol: The Current State of Play. *Health Policy*, 37(1), 53–72. [https://doi.org/10.1016/0168-8510\(96\)00822-6](https://doi.org/10.1016/0168-8510(96)00822-6)
- [13] Brooks, R. (2013). *The EuroQol Group after 25 years*. Dordrecht: Springer.
- [14] Brouwer, W., Culyer, A., van Exel, N. & Rutten, F. (2008). Welfarism vs. Extra-Welfarism. *Journal of Health Economics*, 27(2), 325–338. <https://doi.org/10.1016/j.jhealeco.2007.07.003>
- [15] Burbano-Levy, X., Cardona, D., Palacios, E., Rico, I. & Zapata, L. (2014). Costo utilidad de colágena polivinil-pirrolidona en el tratamiento de osteartrosis de rodilla en México. *Value in Health Regional Issues*, 5, 40–47. <https://doi.org/10.1016/j.vhri.2014.06.006>
- [16] Calixto, O., Vargas-Zambrano, J., Franco, J., Molano-González, N., Salazar, J., Rodríguez-Jímenez, M., ... & Rojas-Villarraga, A. (2015). *El costo de la atención ambulatoria del lupus eritematoso sistémico en Colombia. Contrastes y comparaciones con otras poblaciones*. Recuperado de Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario - Universidad CES sitio web: <http://repository.urosario.edu.co/handle/10336/10533>
- [17] Chen, M., Bush, J. & Patrick, D. (1975). Social Indicators for Health Planning and Policy Analysis. *Policy Sciences*, 6, 71–89. <https://doi.org/10.1007/BF00186756>
- [18] Chicaíza, L., García-Molina, M. & Romano, G. (2013). Análisis costo utilidad: evolución, fundamentos e implicaciones. *Coyuntura Económica*, 43(2), 97–111. Recuperado de [https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/264/Co\\_Eco\\_Sem2\\_2013\\_Chicaiza\\_Garcia\\_y\\_Romano.pdf?sequence=2&isAllowed=y](https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/264/Co_Eco_Sem2_2013_Chicaiza_Garcia_y_Romano.pdf?sequence=2&isAllowed=y)
- [19] Craig, B. (2016). Unchained Melody: Revisiting the Estimation of SF-6D Values. *The European Journal of Health Economics*, 17(7), 865–873. <https://doi.org/10.1007/s10198-015-0727-4>
- [20] Cruz, L., Camey, S., Hoffmann, J., Rowen, D., Brazier, J., Fleck, M. & Polanczyk, C. (2011). Estimating the SF-6D Value Set for a Population-Based Sample of Brazilians. *Value in Health*, 14(5), S108–S114. <https://doi.org/10.1016/j.jval.2011.05.012>

- [21] Drummond, M., Sculpher, M., Claxton, K., Stoddart, G. & Torrance, G. (2005). *Methods for the Economic Evaluation of Health Care Programmes*. Oxford: Oxford University Press.
- [22] Duque-Henao, S. & Vásquez-Velásquez, J. (2010). Riesgo cardiovascular, calidad de vida y años de vida ajustados por calidad: un estudio de caso. *Investigación y Educación en Enfermería*, 28(1), 32–42. Recuperado de <https://revistas.udea.edu.co/index.php/iee/article/view/5478>
- [23] Erickson, P., Wilson, R. & Shannon, I. (1995). Years of Healthy Life. *Healthy People 2000 Statistical Notes*, 7, 1–15. <https://doi.org/10.1037/e583992012-001>
- [24] Espinosa-Acuña, O. (2012). *Metodologías para hallar QALYs. Una revisión de literatura* (Econografos N< 21). Recuperado de Universidad Nacional de Colombia sitio web: [http://www.fce.unal.edu.co/media/files/econografos\\_escuela\\_de\\_economia\\_n\\_21\\_espinosa\\_acua.pdf](http://www.fce.unal.edu.co/media/files/econografos_escuela_de_economia_n_21_espinosa_acua.pdf)
- [25] Feeny, D., Furlong, W., Torrance, G. W., Goldsmith, C. H., Zhu, Z., Depauw, S., ...& Boyle, M. (2002). Multiattribute and Single-Attribute Utility Functions for the Health Utilities Index Mark 3 System. *Medical Care*, 40(2), 113–128. <https://doi.org/10.1097/00005650-200202000-00006>
- [26] Fitzpatrick, F., Davey, D., Buxton, B. & Jones, J. (1998). Evaluating patient-based outcome measures for use in clinical trials. *Health Technology Assessment*, 2(14). <https://doi.org/10.3310/hta2140>
- [27] Freyd, M. (1923). The Graphic Rating Scale. *Journal of Educational Psychology*, 14(2), 83–102. <https://doi.org/10.1037/h0074329>
- [28] Gafni, A. (1994). The Standard Gamble Method: What is Being Measured and How It Is Interpreted. *Health Services Research*, 29(2), 207–224. Recuperado de <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1069999/pdf/hsresearch00052-0076.pdf>
- [29] Galante, J., Augustovski, F., Colantonio, L., Bardach, A., Caporale, J., Marti, S. & Kind, P. (2011). Estimation and Comparison of EQ-5D Health States' Utility Weights for Pneumococcal and Human Papillomavirus Diseases in Argentina, Chile, and the United Kingdom. *Value in Health*, 14(5), S60–S64. <https://doi.org/10.1016/J.JVAL.2011.05.007>
- [30] Guyatt, G., Deyo, R., Charlson, M., Levine, M. & Mitchell, A. (1989). Responsiveness and validity in health status measurement: A clarification. *Journal of Clinical Epidemiology*, 42(5), 403–408. [https://doi.org/10.1016/0895-4356\(89\)90128-5](https://doi.org/10.1016/0895-4356(89)90128-5)
- [31] Hawthorne, G., Richardson, J. & Day, N. (2001). A Comparison of the Assessment of Quality of Life (AQoL) with Four Other Generic Utility Instruments. *Annals of Medicine*, 33(5), 358–370. <https://doi.org/10.3109/07853890109002090>
- [32] Hayes, M. & Patterson, D. (1921). Experimental Development of the Graphical Rating Method. *Psychological Bulletin*, 18, 98–99.
- [33] Kaplan, R., Bush, J. & Berry, C. (1976). Health Status: Types of Validity and the Index of Well-Being. *Health Services Research*, 11(4), 478–507. Recuperado de [http://rmkaplan.bol.ucla.edu/Robert\\_M.\\_Kaplan/1976\\_Publications\\_files/0039.pdf](http://rmkaplan.bol.ucla.edu/Robert_M._Kaplan/1976_Publications_files/0039.pdf)
- [34] Kaplan, R., Bush, J. & Berry, C. (1979). Health Status Index: Category Rating versus Magnitude Estimation for Measuring Levels of Well-Being. *Medical Care*, 17(5), 501–525. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/3764253>

- [35] Kaplan, R., Anderson, J. & Ganiats, T. (1993). The Quality of Well-Being Scale: Rationale for A Single Quality of Life Index. En S. Walker & R. Rosser (Eds.), *Quality of Life Assessment Key Issues in the 1990s* (pp. 65–94). Lancaster: Kluwer Academic Publishers.
- [36] Kaplan, R., Sieber, W. & Ganiats, T. (1997). The Quality of Well-Being Scale: Comparison of the Interviewer-Administered Version with a Self-Administered Questionnaire. *Psychology & Health*, 12(6), 783–791. <https://doi.org/10.1080/08870449708406739>
- [37] Kaplan, R., Ganiats, T., Sieber, W. & Anderson, J. (1998). The Quality of Well-Being Scale: Critical Similarities and Differences with SF-36. *International Journal for Quality in Health Care*, 10(6), 509–520. <https://doi.org/10.1093/intqhc/10.6.509>
- [38] Keaei, M., Kuhlmann, J., Conde, R., Evers, S., Gonzalez, J., Govers, M. & Hilgsmann, M. (2016). Health-Related Quality of Life of Patients with HIV/AIDS in Bogotá, Colombia. *Value in Health Regional Issues*, 11, 68–72. <https://doi.org/10.1016/j.vhri.2016.05.001>
- [39] Kirshner, B. & Guyatt, G. (1985). A Methodological Framework for Assessing Health Indices. *Journal of Chronic Diseases*, 38(1), 27–36. [https://doi.org/10.1016/0021-9681\(85\)90005-0](https://doi.org/10.1016/0021-9681(85)90005-0)
- [40] Klarman, H., Francis, J. & Rosenthal, G. (1968). Cost Effectiveness Analysis Applied to the Treatment of Chronic Renal Disease. *Medical Care*, 6(1), 48–54. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/3762651>
- [41] Lee, G., Salomon, J., LeBaron, C. & Lieu, T. (2005). Health-State Valuations for Pertussis: Methods for Valuing Short-Term Health States. *Health and Quality of Life Outcomes*, 3(17), 1-14. <https://doi.org/10.1186/1477-7525-3-17>
- [42] McConnell, S., Kolopack, P. & Davis, A. (2001). The Western Ontario and McMaster Universities Osteoarthritis Index (WOMAC): A Review of Its Utility and Measurement Properties. *Arthritis and Rheumatism*, 45(5), 453–461. [https://doi.org/10.1002/1529-0131\(200110\)45:5<453::aid-art365<3.0.co;2-w](https://doi.org/10.1002/1529-0131(200110)45:5<453::aid-art365<3.0.co;2-w)
- [43] McDonough, C., Grove, M., Tosteson, T., Lurie, J., Hilibrand, A. & Tosteson, A. (2005). Comparison of EQ-5D, HUI, and SF-36-Derived Societal Health State Values Among Spine Patient Outcomes Research Trial (SPORT) Participants. *Quality of Life Research*, 14(5), 1321–1332. <https://doi.org/10.1007/s11136-004-5743-2>
- [44] Merlino, L., Bagchi, I., Taylor, T., Utrie, P., Chrischilles, E., Sumner, W., ... & Saag, K. (2001). Preference for Fractures and Other Glucocorticoid-Associated Adverse Effects Among Rheumatoid Arthritis Patients. *Medical Decision Making*, 21(2), 122–132. <https://doi.org/10.1177/0272989X0102100205>
- [45] Muennig, P. & Gold, M. (2001). Using the Years-of-Healthy-Life Measure to Calculate QALYs. *American Journal of Preventive Medicine*, 20(1), 35–39. [https://doi.org/10.1016/S0749-3797\(00\)00261-0](https://doi.org/10.1016/S0749-3797(00)00261-0)
- [46] Neumann, P., Sanders, G., Russell, L., Siegel, J. & Ganiats, T. (2016). *Cost-Effectiveness in Health and Medicine* (2a ed.). Oxford: Oxford University Press.
- [47] Organización Mundial de la Salud (OMS). (2014). *Documentos básicos. 48a edición*. Recuperado de <https://apps.who.int/gb/bd/PDF/bd48/basic-documents-48th-edition-sp.pdf?ua=1>

- [48] Patrick, D. & Erickson, P. (1993). *Health Status and Health Policy: Quality of Life in Health Care Evaluation and Resource Allocation*. Nueva York: Oxford University Press.
- [49] Pliskin, J., Shepard, D. & Weinstein, M. (1980). Utility Functions For Life Years And Health Status. *Operations Research*, 28(1), 206–224. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/172147>
- [50] Prieto, L. & Sacristán, J. (2003). Problems and solutions in calculating quality-adjusted life years (QALYs). *Health and Quality of Life Outcomes*, 1(1), 80. <https://doi.org/10.1186/1477-7525-1-80>
- [51] Prosser, L., Ray, G., O'Brien, M., Kleinman, K., Santoli, J. & Lieu, T. (2004). Preferences and Willingness to Pay for Health States Prevented by Pneumococcal Conjugate Vaccine. *Pediatrics*, 113(2), 283–290. <https://doi.org/10.1542/peds.113.2.283>
- [52] Rodríguez-Míguez, E., Abellán-Perpiñán, J., Alvarez, X., González, X. & Sampayo, A. (2016). The DEP-6D, a New Preference-Based Measure to Assess Health States of Dependency. *Social Science & Medicine*, 153, 210–219. <https://doi.org/10.1016/J.SOCSCIMED.2016.02.020>
- [53] San Martín, H. & Pastor, V. (1989). *Economía de la salud. Medicina y sociedad*. Ciudad de México: Interamericana McGraw-Hill.
- [54] Santos, M., Cintra, M., Monteiro, A., Santos, B., Gusmão-filho, F., Viegas-Andrade, M., ...& Kind, P. (2016). Brazilian Valuation of EQ-5D-3L Health States: Results from a Saturation Study. *Medical Decision Making*, 36(2), 253–263. <https://doi.org/10.1177/0272989X15613521>
- [55] Seiber, W., Groessler, E., David, K., Ganiats, T. & Kaplan, R. (2008). *Quality of Well Being Self-Administered (QWB-SA) Scale. User's Manual*. California: Health Services Research Center.
- [56] Shmueli, A., Messika, D., Murad, H. & Freedman, L. (2008). Does Greater Exposure to Own-Health Data Make a Difference on the Visual Analog Scale? *The European Journal of Health Economics*, 9(1), 63–67. <https://doi.org/10.1007/s10198-007-0040-y>
- [57] Sintonen, H. (1994). *The 15-D Measure of Health Related Quality of Life: Reliability, Validity and Sensitivity of Its Health State Descriptive System*. (Working Paper N<sup>o</sup> 41). Recuperado de Centre for Health Program Evaluation sitio web: [https://business.monash.edu/\\_data/assets/pdf\\_file/0009/391374/wp41-1.pdf](https://business.monash.edu/_data/assets/pdf_file/0009/391374/wp41-1.pdf)
- [58] Swan, S., Fryback, D., Lawrence, W., Sainfort, F., Hagenauer, M. & Heisey, D. (2000). A Time-Tradeoff Method for Cost–Effectiveness Models Applied To Radiology. *Medical Decision Making*, 20(1), 79–88. <https://doi.org/10.1177/0272989X0002000110>
- [59] Torrance, G., Thomas, W. & Sackett, D. (1972). A Utility Maximization Model for Evaluation of Health Care Programs. *Health Services Research*, 7(2), 118–133. Recuperado de <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1067402/>
- [60] Torrance, G., Feeny, D. & Furlong, W. (1996). Health Utilities Index. En B. Spilker (Ed.), *Quality of Life and Pharmacoeconomics in Clinical Trials* (pp. 239–252). Minnesota: Lippincott Williams & Wilkins.
- [61] Torrance, G., Feeny, D., Furlong, W., Barr, R., Zhang, Y. & Wang, Q. (1996). Multiattribute Utility Function for a Comprehensive Health Status Classification System: Health Utilities Index Mark 2. *Medical Care*, 34(7), 702–722. <https://doi.org/10.1097/00005650-199607000-00004>



- [62] Ware, J. & Sherbourne, C. (1992). The MOS 36-Item Short-Form Health Survey (SF-36): I. Conceptual Framework and Item Selection. *Medical Care*, 30(6), 473–483. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/3765916>
- [63] Ware, J., Kosinski, M. & Keller, S. (1994). *SF-36 Physical and Mental Health Summary Scales: A User's Manual*. Recuperado de Health Assessment Lab, New England Medical Center sitio web: [https://www.researchgate.net/publication/292390260\\_SF-36\\_Physical\\_and\\_Mental\\_Health\\_Summary\\_Scales\\_a\\_User's\\_Manual](https://www.researchgate.net/publication/292390260_SF-36_Physical_and_Mental_Health_Summary_Scales_a_User's_Manual)
- [64] Ware, J., Kosinski, M. & Keller, S. D. (1996). A 12-Item Short-Form Health Survey: Construction of Scales and Preliminary Tests of Reliability and Validity. *Medical care*, 34(3), 220–233. <https://doi.org/10.1097/00005650-199603000-00003>
- [65] Ware, J., Snow, K., Kosinski, M. & Gandek, B. (1993). *SF-36 Health Survey Manual and Interpretation Guide*. Recuperado de Health Assessment Lab, New England Medical Center sitio web: [https://www.researchgate.net/publication/292390260\\_SF-36\\_Physical\\_and\\_Mental\\_Health\\_Summary\\_Scales\\_a\\_User's\\_Manual](https://www.researchgate.net/publication/292390260_SF-36_Physical_and_Mental_Health_Summary_Scales_a_User's_Manual)
- [66] Weinstein, M., Torrance, G. & McGuire, A. (2009). QALYs: The Basics. *Value in Health*, 12(S1), S5–S9. <https://doi.org/10.1111/j.1524-4733.2009.00515.x>
- [67] Wewers, M. & Lowe, N. (1990). A Critical Review of Visual Analogue Scales in the Measurement of Clinical Phenomena. *Research in Nursing & Health*, 13(4), 227–236. <https://doi.org/10.1002/nur.4770130405>
- [68] Whitehead, S. & Ali, S. (2010). Health Outcomes in Economic Evaluation: The QALY and Utilities. *British Medical Bulletin*, 96(1), 5–21. <https://doi.org/10.1093/bmb/ldq033>
- [69] Wright, D., Wittenberg, E., Swan, J., Miksad, R. & Prosser, L. (2008). PMC30 A Review and Critique of Methods for Measuring Temporary Health States in Cost-Utility Analyses. *Value in Health*, 11(3), A177–A178. [https://doi.org/10.1016/S1098-3015\(10\)70564-7](https://doi.org/10.1016/S1098-3015(10)70564-7)
- [70] Wright, D., Wittenberg, E., Swan, S., Miksad, R. & Prosser, L. (2009). Methods for Measuring Temporary Health States for Cost-Utility Analyses. *Pharmacoeconomics*, 27(9), 713–723. <https://doi.org/10.2165/11317060-000000000-00000>
- [71] Zarate, V., Kind, P., Valenzuela, P., Vignau, A., Olivares-Tirado, P. & Muñoz, A. (2011). Social Valuation of EQ-5D Health States: The Chilean Case. *Value in Health*, 14(8), 1135–1141. <https://doi.org/10.1016/J.JVAL.2011.09.002>
- [72] Zeckhauser, R. & Shepard, D. (1976). Where Now for Saving Lives? *Law and Contemporary Problems*, 40(4), 5–45. Recuperado de <https://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=3493&context=lcp&httpsredir=1&referer>