

## **INCONGRUENCIAS TEÓRICO-EMPÍRICAS DE LA GLOBALIZACIÓN**

*Eliézer Tijerina Garza*

### **RESUMEN**

*En este ensayo se exponen las principales incongruencias teóricas que han contribuido a sostener políticas económicas erróneas y propiciar que la liberación de mercados a escala global ocurra con un incremento en las desigualdades entre naciones, entre el capital y el trabajo, y al interior del sector asalariado. Se plantea también que el país ha experimentado avances transitorios en la estabilidad monetaria, pero sin atender las causas subyacentes que han determinado un estancamiento económico en términos del ingreso por persona desde principios de los años ochenta del siglo anterior, así como un deterioro en las condiciones de vida y en el bienestar social.*

Palabras clave: globalización, teoría económica, bienestar social

Profesor titular. Departamento de Economía. UAM-I.

## **1. Planteamiento del problema y marco teórico de referencia**

En la primera parte de este documento se formulan el problema y el marco teórico empleado, exponiendo, asimismo, en forma muy breve, el contenido de las seis partes restantes.

A continuación, se propone mostrar las interpretaciones erróneas de la globalización causadas por incomprendimientos elementales de la eficiencia económica y de la teoría neoclásica del bienestar social, en la segunda parte.

En la tercera sección se dan explicaciones adicionales sobre el concepto central del equilibrio.

En la sección cuarta se discuten los cuatro tipos polares de mercancías y de bienes, así como sus implicaciones para la ineficiencia y carencia de viabilidad de la globalización regida por criterios exclusivamente privados.

Se procede en seguida, en la parte quinta, a mostrar las incongruencias en la interpretación dominante de la liberación financiera internacional y de las crisis financieras que la han acompañado.

Continuando con los flujos financieros internacionales, en la parte sexta se exponen los tres baches derivados de la contabilidad nacional y su utilización falaz para decir que no es necesario controlar los movimientos de capital del exterior, en lo que denomino la falacia Lawson.

Por último, en la parte séptima expongo algunas evidencias empíricas para mostrar que la globalización es estancamiento en el caso de México, y crecimiento económico insuficiente y segregación para la mayoría de la población mundial.

Desde el punto de vista económico, mi trabajo se inscribe en la línea defendida por Amartya Sen, Premio Nobel de Economía 1998 (Tijerina, enero-junio, 2000). Es decir, se plantea no sólo el problema de la justicia sino el de la política económica y de la misma disciplina económica, en términos del bienestar humano, así como de los objetivos superiores que sólo el perfeccionamiento humano puede realizar, en concordancia también con la tradición filosófica llamada

eudemonismo (McCarthy, 1990). Asimismo, se retoma la tradición injustamente relegada del poskeynesianismo, misma que, al plantear la necesidad de tomar en cuenta las especificidades de una economía monetaria de producción capitalista en condiciones históricas y sociales concretas, se liga con la economía política clásica, el viejo institucionalismo y, en menor medida, el neoinstitucionalismo (el lector puede constatar los modestos alcances del autor en esta dirección: Tijerina, 2001; el viejo institucionalismo es reivindicado por Hodgson, 1988).

En este texto me centraré en exponer la corresponsabilidad del pensamiento económico dominante en los pobres frutos de sus políticas, a la luz de menores tasas de crecimiento económico, pero sobre todo de desigualdad mayor, denotando por lo mismo un menor bienestar social en el mundo y, en el caso específico de México, ampliando la investigación mediante el análisis econométrico de 25 variables representativas de las condiciones de vida, las condiciones productivas y las condiciones de estabilidad e independencia económica para casi medio siglo de la historia contemporánea de México, 1960- 1999.

## **2. Vulgarización de la teoría económica y del bienestar económico neoclásico en la apología del mercado libre y de la globalización**

El fundamentalismo de mercado que hasta la fecha ha acompañado a la globalización, ha sido presentado como economía erudita. Sin embargo, en este ensayo se arguye que es incoherente en varios sentidos. Se empezará por mostrar las incoherencias microeconómicas en los discursos que prometen que la apertura de mercados externos maximizará el bienestar social. Se trata nada menos que de una propuesta fraudulenta de lo que puede considerarse el orgullo mayor de la economía convencional: la eficiencia económica.

En efecto, la teoría económica neoclásica sólo sostiene que la liberación de mercados, aun bajo supuestos reñidos con la realidad empírica observable, como la ausencia de economías externas, de economías de escala, de bienes públicos, de propiedades comunes, de información y poderes asimétricos, de incertidumbre, de movilidad limitada de empresas y factores, etc., produce una eficiencia económica indeterminada.

Empezaré la demostración partiendo de la eficiencia técnica o productiva. La igualdad de las tasas marginales de sustitución en la producción permite trazar la llamada curva de posibilidades de producción (dados los factores productivos y todo aquello que forma parte de las fuerzas productivas: la ciencia y la tecnología, la organización, el capital natural, y los llamados convencionalmente capital humano y el ahora añadido capital social). Existen así una infinidad de puntos eficientes desde el punto de vista técnico o productivo. En contraste, cualquier punto en el interior de la curva de posibilidades de producción es técnicamente ineficiente.

Con el propósito de examinar la eficiencia posible en una economía con los rasgos anteriores y en condiciones abstractas generales, se determina que cada punto sobre la curva de posibilidades de producción se puede distribuir según las preferencias de los consumidores. Se traza así una curva de intercambio eficiente en el consumo para cada punto técnicamente eficiente, cumpliendo también la condición de tangencia de las tasas marginales de sustitución según las curvas de indiferencia. Como hay una infinidad de puntos que satisfacen la eficiencia técnica y la eficiencia en el consumo o intercambio, todas las curvas que satisfacen esta doble condición pueden trazarse en forma geométrica.

Resulta así que es posible definir la envolvente de las curvas de utilidad-possibilidad (las que cumplen la doble condición de eficiencia mencionada arriba). Se encuentra así la frontera de utilidad-possibilidad, con una infinidad de puntos eficientes técnicamente y en el intercambio. Este descubrimiento fue realizado de manera independiente por dos luminarias de la economía neoclásica: M. Allais y P. Samuelson, ambos reconocidos con el Nobel de Economía (1988 y 1970, respectivamente. Samuelson escribe el prólogo de los *Fundamentos del análisis económico* en enero de 1945, mencionando que sometió el libro a un concurso en 1941 y que terminó la mayor parte de la obra —Samuelson, 1947— en 1937, por otra parte, Allais publicó sus hallazgos en Allais, 1943). Con base en esta frontera, sólo se puede determinar de manera única la eficiencia económica si se encuentra la tangencia con una función de bienestar social que incorpore los objetivos sociales y sus ponderaciones. Sólo si la eficiencia económica va acompañada de la satisfacción de los objetivos sociales se puede decir que el libre mercado, aun en condiciones que en general no se cumplen en la realidad, conduce a un óptimo social. En otras palabras, la teoría neoclásica del bienestar

no justifica igualar el libre mercado o la globalización con un resultado óptimo socialmente evaluado. Tampoco justifica plantear la eficiencia económica como si fuera unilateralmente deseable o, como es común incluso entre economistas sofisticados, dando prioridad a la eficiencia económica sobre otros objetivos sociales, por ejemplo la justicia, la libertad, la democracia, la soberanía nacional, etcétera.

Con base en lo anterior, es posible entender la crítica de Wicksell a la interpretación errónea de las equivalencias marginales walrasianas (Wicksell, 1934, p. 74; Dobb, 1971, p. 17) y el sarcasmo de Samuelson cuando escribió: “ Tal vez la propensión burguesa por el *laissez-faire* es el único caso que registra la historia, donde un cuantioso número de individuos han convertido en fetiches las derivadas parciales, o sea las productividades marginales imputadas” (Samuelson, 1957, p. 232).

Los teóricos serios de la economía neoclásica buscaron complementar el mercado mediante redistribuciones del ingreso, ya sea con los llamados impuestos “*lump-sum*” o, como Walras, proponiendo la nacionalización de la tierra y un cooperativismo socialista. Esto, con el fin exclusivo de satisfacer uno de los objetivos sociales más importantes que el libre mercado no garantiza: la distribución del ingreso.

En cualquier caso reconocen que, en general, las medidas correctivas dirigidas a satisfacer objetivos sociales alterarán las condiciones marginales, y que en la práctica se opera al interior de la función de utilidad-posibilidad debido a restricciones políticas y de otro tipo (Samuelson, 1966, p. 1062 , publicado originalmente en 1950).

Por otro lado, como la mayoría de los economistas convencionales decidieron en forma errónea que el bienestar social no existe, también de manera errónea terminaron defendiendo por abandono la distribución del ingreso y los objetivos sociales que dicta el libre mercado globalizado, con el agravante adicional de que, en una actitud incoherente, se consideran imparciales y ajenos a cualquier ideología o juicio de valor (en este sentido, son ilustrativas las repetidas declaraciones públicas de neoliberales como Camdessus o el expresidente de México E. Zedillo; véanse por ejemplo, las declaraciones de Camdessus, 2000).

Por fortuna, y en parte por el desprestigio del Premio Nobel de Economía, a raíz del rescate de Long Term Capital Management y dos de sus socios, los Nobel de Economía en 1997, para 1998 otorgan el premio a A. Sen (el *New York Times* reveló esto el 15 de octubre de 1998), quien ha denunciado durante décadas los juicios erróneos del establecimiento económico respecto a la libertad de mercados y la negación del bienestar social. De este modo, hay un reconocimiento público de tales falacias; resta por confirmar que se corrijan y se actúe en consecuencia. Con base en la experiencia pasada de impermeabilidad del establecimiento económico, no es posible el optimismo.

Históricamente, los países introdujeron diferentes leyes y medidas para evitar el canibalismo del capital sobre el trabajo, como la reducción de la jornada laboral, la prohibición de la esclavitud, la regulación salarial del trabajo de mujeres y niños y de las condiciones de salud, educación y capacitación pública, programas de transporte y vivienda en favor de los obreros y de los más pobres, etc. Es decir, la historia confirma que el libre mercado ha sido incapaz de operar en forma espontánea y óptima.

En el caso de la distribución en México, es frecuente omitir la gran redistribución de la propiedad agraria realizada luego de la Revolución mexicana, a fin de revertir precisamente el enorme monopolio de la tierra propiciado por la liberación del mercado de ese recurso natural durante la segunda mitad del siglo XIX y primera década del XX.

El análisis ahistórico característico de la economía convencional ha permitido ignorar la historia y cometer errores gravísimos en el análisis y las políticas de libre mercado. Uno de los errores más serios es igualar la apertura externa con la democracia, cuando se tienen evidencias contundentes de la falta de representación de las mayorías del mundo en los organismos internacionales y en los organismos e instituciones locales que definen las políticas económicas nacionales. Es también grave ignorar que no hay democracia en las empresas, simplemente porque en la microeconomía convencional es inconcebible, ya que la empresa se iguala con la función de producción y el trabajo humano se concibe sin relaciones sociales, sin valores y sin ideología, presuponiendo además que el trabajo y el capital se encuentran en igualdad de circunstancias y sin poder alguno.

### **3. Precisiones adicionales sobre el significado de la teoría económica del equilibrio**

En un sentido profundo, el equilibrio del mercado libre no existe ni es único porque, contrariamente a concepciones erróneas generalizadas, no se da de manera independiente, objetiva o inherente sino que depende de concepciones mentales y de la visión del mundo, así como de las percepciones empíricas. Asimismo, sólo una minoría de la comunidad de los economistas comparte las ideas neoliberales, por lo que se trata de una convención cuestionada, originada por cierto en la física del siglo XIX, también rebasada por la teoría de la relatividad y la física cuántica. En esencia, lo que está en el fundamento de la discusión es el rechazo del paradigma de la representación por un sujeto sin relaciones ni compromisos (Taylor, Habermas, Hodgson, *op. cit.*). Esto es así aun con los supuestos simplificadores acerca de la información conocida desde el principio (ergodicidad) y la convexidad general (teorema de la sustitución entre todas las mercancías), excluyendo de esta manera las economías de escala y las rentas puras asociadas a las peculiaridades del dinero. Además, hay que recordar que las evidencias teórico-empíricas refutan el supuesto de la universalidad de las mercancías privadas (es decir, totalmente rivales y excluibles en el consumo, y exentas de cualquier objetivo de equidad, de beneficios o de daños externos a terceros y de cualquier restricción tecnológica o social para la obtención de las ganancias).

También debe tenerse en cuenta que no hay una teoría económica del surgimiento del mercado. En la teoría del equilibrio económico se presupone la existencia del mercado y de los precios de los diferentes productos y factores productivos. Se incurre además en otra contradicción cuando se pretende elaborar un modelo válido para cualquier arreglo socio-institucional. En efecto, como lo reconoció Koopmans, las tasas marginales de sustitución no pueden asociarse con precios, salarios, ganancias, etc., porque esto introduce categorías históricas propias de arreglos capitalistas (Tijerina, 1999, p. 74). Además, el mercado es una institución, como lo es también la empresa, desarrollada en el tiempo histórico en el sentido de estar asociada a cambios de vasto alcance en las ideologías, los valores, las leyes, el papel del Estado, las luchas políticas organizadas, las organizaciones e instituciones, con irreversibilidades y dependencia del punto de partida y del sendero escogido. En este sentido, la conjetura de Hayek y los

neoliberales respecto a su supuesta espontaneidad y la reversibilidad de las funciones de oferta y demanda no tiene sustento lógico ni empírico.

Las evidencias históricas que muestran largos periodos sin mejoramiento en las condiciones de vida confirman la ausencia de optimalidad del libre mercado (Fogel, citado en Tijerina, 1999, p. 158). En consecuencia, refutando a Hayek, uno de los padres del neoliberalismo, el surgimiento de la economía capitalista del mercado ni fue espontáneo ni fue óptimo.

Las confusiones anteriores están en la base de igualar de manera incorrecta al empresario con la empresa o la función de producción a escalas minúsculas en la microeconomía, en tanto que en la macroeconomía el empresario es reemplazado por el capital fijo (Hahn y Solow, 1995, p. 143). Además, como estos autores señalan con acierto, la macroeconomía del doctor Pangloss se contradice con los tratamientos microeconómicos acerca de la información asimétrica, de los mercados ausentes y de los contratos (*Ibid.*, p. 2).

Debe señalarse también que ni la competencia ni la información eficiente o perfecta pueden existir como procesos y son incompatibles con la existencia de emprendedores, es decir, de los empresarios en su diferencia específica. Como todo se conoce desde el principio y los ajustes son perfectos, dentro de la lógica de la estática comparativa no hay lugar para el arbitraje o para las innovaciones de los emprendedores. Las empresas, como organizaciones alternativas a las transacciones minúsculas por medio del mercado, no pueden existir porque se excluyen los costos de transacción, las economías de escala y de especialización, y aspectos relacionados con la información asimétrica e incompleta (sobre estos puntos: Hayek, 1978; Robinson, 1954; Stiglitz, 1980; Coase, 1988).

#### **4. Globalización en condiciones microeconómicas realistas**

A continuación voy a examinar las implicaciones de reconocer características empíricas de las mercancías y de los bienes, así como de la operación de los mercados.



Para comenzar, no sólo existen mercancías privadas. También hay mercancías club, bienes públicos y bienes de propiedad común, completando así los cuatro tipos polares de mercancías y bienes reconocidos en la literatura económica.

Veamos cómo se define cada uno de ellos para luego proceder a analizar sus implicaciones principales.

Las mercancías privadas son las que no registran economías externas y son rivales y totalmente excluibles en el consumo. Esto significa que su producción, distribución y consumo no benefician ni perjudican a terceros no involucrados de manera directa en estas actividades; son por completo divisibles y sólo se les brinda a quien las pague. Aquí es donde el mercado puede funcionar mejor con empresas privadas. Sin embargo, hay que considerar las cuantiosas deseconomías externas generadas por la producción privada en lo que toca a la destrucción del medio ambiente, y por otra parte, las economías de aglomeración y el hecho de que la empresa privada requiere de fuerza de trabajo capacitada, de infraestructura, de un capital social de apoyo, de dinero y crédito, de una adecuada gestión macroeconómica, todo ello con características que se apartan de las mercancías privadas. En consecuencia, los mercados operados en su totalidad por empresas privadas son inconcebibles. Tienen que existir en un mundo con otro tipo de mercancías y bienes y con instituciones y organizaciones diferentes de las puramente privadas. El mercado totalmente libre, sin regulaciones, sin instituciones ni organizaciones es una ficción.

Las mercancías club son las que se ofrecen como paquete indivisible, sin rivalidad en el consumo, porque hay cantidades suficientes para todos los miembros que paguen las cuotas de acceso. Éste es el caso de los diferentes clubes y de las carreteras de cuota, como instancias sobresalientes. Como se verá más adelante, los beneficios del rescate de la banca mexicana, sobre todo en el caso de Banamex, se privatizaron como una mercancía club, en tanto que los costos se consideraron sociales.

Los bienes públicos se caracterizan por ser indivisibles, por generar altas economías externas y por no ser excluibles ni rivales en el consumo. Se incluyen en ellos la educación, la ciencia y la tecnología, sobre todo básicas; la emisión del

dinero y del crédito; la salud pública; el agua y el drenaje; la limpieza de las calles, semáforos y señales de tráfico; la seguridad nacional; la justicia, la honradez, la libertad y el auténtico desarrollo humano; la cultura, las leyes, las instituciones y las organizaciones que auspicien el bienestar social sostenible y sustentable (sostenible en términos de las restricciones que deben satisfacerse para que los resultados perduren en el largo plazo y sustentable en términos de conservar el acervo de recursos naturales y sus sustitutos para satisfacer las necesidades y demandas de las generaciones futuras ); la gestión macroeconómica; el ahora llamado capital social; los derechos de propiedad, etc. Una larga y crucial lista, por lo general menospreciada, que el libre mercado no puede satisfacer.

Los bienes de propiedad común se caracterizan por tener altas economías externas y muy baja posibilidad de excluir a quienes no puedan pagar, pero con alta rivalidad debido a su escasa disponibilidad. Las calles urbanas son un buen ejemplo de un bien de propiedad común (para la clasificación de mercancías y bienes: Banco Mundial, 1994, p. 26; 1997, p. 30). En este caso, los mercados globalizados por el capital privado tampoco pueden ser eficientes ni de competencia perfecta.

Según la Constitución Política de México el agua, los recursos del subsuelo y parte del océano que nos rodea son propiedad común. La emisión monetaria es una función exclusiva del Estado (tiene características de un “monopolio” público). Los servicios bancarios se consideran un servicio público concesionado y la tierra se concibe como un recurso perteneciente originalmente a la nación, pero que se puede explotar bajo diferentes formas de propiedad. Además, se establece que el Estado es rector de la economía, y que es la sociedad y no el mercado la que define el régimen de propiedad (Rives Sánchez, 2000, arts. 25, 27, 28 y 123).

Vale la pena subrayar que los neoliberales y globalifílicos pretenden un demencial régimen de mercado en el cual todo sería mercancía sometida al capital, en especial financiero y del exterior, sometiendo también a la sociedad y al Estado e invirtiendo así el mandato constitucional.

Se trataría de la barbarie del fascismo económico y del esclavismo exaltada por sicópatas, que tal es la verdadera identidad de los que se ostentan como economistas eruditos.

No son economistas menores los que hacen estas propuestas absurdas e inhumanas; todo lo contrario. Destacan Gary Becker, Premio Nobel de Economía 1992, de la Universidad de Chicago, partidario de considerar a los niños como bienes de consumo duradero y de analizar las relaciones familiares como si fueran mercancías, mostrando así la aplicación de la teoría económica a todas las actividades humanas. También se cuenta entre ellos Lawrence Summers, exsecretario del Tesoro de los Estados Unidos, actual rector de la Universidad de Harvard y doctorado por MIT, partidario de exportar la contaminación a los países pobres cuando fungió como economista director del Banco Mundial, con el falso argumento de maximizar el bienestar social mundial, en virtud de que según él, la vida y la salud humanas tienen un precio menor en el mercado de los países pobres, según los ingresos que devenguen y la probabilidad de empleo (sobre Becker, Tijerina, 1999, pp. 149-152; sobre la propuesta de Summers: Ackerman y Heinzerling, 2001).

## **5. Incongruencias de la concepción convencional de la liberación financiera internacional y de las crisis financieras**

La propuesta convencional sobre la liberación financiera internacional y las crisis financieras es inaceptable porque se contradice con la existencia empírica de competencia imperfecta e ignora las peculiaridades del dinero y de la banca. En el caso del dinero, se hace a un lado el hecho de que por sus costos marginales de producción cercanos a cero, tanto en términos monetarios como de empleo, su carácter de activo más líquido unido íntimamente a su baja elasticidad de sustitución y bajos costos de movimiento en el espacio y en el tiempo, y a la existencia de convenciones y anclas estabilizadoras de nivel general de costos y precios (Keynes, 1973, pp. 222-244; Davidson, 1978), hay rentas puras y la conveniencia social de la exclusividad estatal en la creación del dinero (Allais en Munier, 1991, p. 185). Esta conclusión también se alcanza cuando se consideran los efectos externos sobre la población en general, que no participa en las grandes transacciones financieras ni en el diseño de la política monetaria, crediticia y

financiera. Esto ocurre al modificar variables clave para el funcionamiento económico, como la tasa de interés; los tipos de cambio, nominales y reales; los precios de bienes comerciables y no comerciables; el precio de los activos financieros, y el nivel general de precios, que tanto la teoría como las evidencias empíricas demuestran que están sujetos a desajustes importantes y con efectos perniciosos en todo el sistema económico.

Además, con el supuesto de la racionalidad y la información perfectas, se excluye el entendimiento de las subvaluaciones y sobrevaluaciones en el precio de las acciones que se han observado de modo empírico en las últimas décadas (Bhattacharya, 1988). Asimismo, se encubren el manejo fraudulento de la información financiera y su lejanía del equilibrio eficiente (bueno) y estable. En este sentido, la exhuberancia irracional observada en el mercado accionario estadounidense en el pasado reciente y la estrepitosa caída del Índice Nasdaq en el 2001 (cerca de cuatro millones de millones de dólares y alrededor del 60% del valor accionario de un año antes) (Talley, 2001, pp. 3 y 8; Campuzano, 2001, pp. B-24 y B-25) son incongruentes con los modelos de equilibrio óptimo y con los supuestos de información, racionalidad y ajustes perfectos. En el 2002 se registraron descensos en proporciones similares, reiterando mi razonamiento. De igual manera, ese año se descubrieron prácticas fraudulentas en la contabilidad de grandes corporaciones en Estados Unidos, revelando a la vez que el “*crony capitalism*” (capitalismo en contubernio o de mafias) denunciado con arrogancia como causa de las crisis en países del tercer mundo, existe también en su propio país.

En relación con lo anterior, es improcedente ignorar que la distribución de costos y beneficios de estos desequilibrios es profundamente asimétrica. A pesar del enjuiciamiento de algunos directivos de empresas estadounidenses, la década de los ejecutivos continúa pues se retiran con millonarias compensaciones.

En cuanto a México, las injusticias e incoherencias en el rescate bancario a raíz de la crisis 94-95 son tan palpables que nuestro país puede considerarse un caso paradigmático de dogmas desreguladores que causan enormes desajustes y costos sociales, corregidos a posteriori, según el lema de Kalecki, para descubrir su esencia: “Socialización de las pérdidas y privatización de las ganancias”. Las pérdidas se socializan (aquí los banqueros son socialistas entusiastas), en tanto

que, en un derroche de coherencia ideológica y teórica, las ganancias se privatizan (“demostrando” además las bondades del libre mercado).

Sabido es que en el caso de México el rescate bancario se estimó originalmente en cerca del 21% del PIB, alrededor de 105,000 millones de dólares, en tanto que el presupuesto educativo nacional total no llega al 5% del PIB y el de la investigación y desarrollo tecnológico es inferior al 0.5% del PIB.

También trascendió que el valor de la compra del Grupo Financiero Banamex-Accival por parte de Citigroup ascendió a 12,500 millones de dólares, doce veces más que el valor accionario del grupo en marzo de hace seis años, durante la crisis de 1995, por lo que los avales del gobierno por 4,200 millones de dólares para créditos malos de ese grupo representan alrededor de cuatro veces el valor accionario en la crisis, una tercera parte del valor de la operación, 4% del costo total del rescate bancario y 0.84% del PIB de México en la actualidad (Vogel, 2001, pp. 1 y 8).

Por otra parte, considerando el carácter de servicio público reconocido para la creación de dinero en el artículo 28 de la Constitución Política de México, la exclusividad pública de su creación, así como las leyes y entidades supervisoras y reguladoras del sistema bancario y financiero en México, que parten de información incompleta y asimétrica así como de fuertes interdependencias macroeconómicas, el rescate bancario se justifica, pero esto contradice las tesis globalifílicas reacias a cualquier control o supervisión de los flujos financieros internacionales.

Además, lo que se cuestiona es la incoherencia de defender su carácter público en la crisis, socializando las pérdidas, y en cambio tratarlo como un bien club, con beneficios muy concentrados en sus propietarios, privatizando las ganancias, sin que la sociedad sea retribuida con eficiencia, en virtud de que se premia la búsqueda de rentas, ni mucho menos con justicia, porque las ganancias no se socializan. En contraste, existe un gran celo para aumentar los impuestos a los causantes cautivos y a los pobres, con una pretensión de objetividad y de respaldo en supuestas teorías puras. Definitivamente es cosa de dementes, como dijera Cicerón, el gran filósofo estoico anterior a Cristo.

## **6. La contabilidad de los tres baches, la falacia Lawson y el dogma de las transacciones financieras sin controles**

Esta “doctrina” fue abrazada con entusiasmo por las autoridades de diversos países, México entre ellos. En efecto, el Banco de México argumentó en el pasado que los déficit de balanza de pagos en cuenta corriente no eran preocupantes en el periodo de Carlos Salinas de Gortari porque al estar prácticamente cancelado el déficit público, entonces el déficit externo estaba determinado por un déficit de ahorros privados para financiar la inversión privada. Aparte del supuesto oculto e inválido de que las decisiones privadas nunca fallan, se ignoraron desequilibrios originados en una deficiente regulación prudencial de la banca, los efectos negativos de la sobrevaluación del peso y de tasas de interés nominales y reales desajustadas, así como la vulnerabilidad y los altos riesgos asumidos (referencia a Lawson en Tijerina, 1999, p. 23).

Además, se ignoró la tendencia del sector bancario a evadir las regulaciones, debido a las rentas derivadas de la creación de dinero (siguiendo a Allais, Tijerina, 1999, p. 131) y a la necesidad de una regulación y supervisión más estrictas a causa de las peculiaridades del dinero, el crédito y las finanzas, reconocidas por el mismo Adam Smith, que engañosamente dicen seguir.

También en la línea de Allais, la falacia Lawson ignora que la tasa de interés no puede ser determinada óptimamente por el libre mercado debido a la ausencia de las generaciones futuras, por lo que hay que determinarla en forma colectiva, desde el punto de vista del bienestar social (*id.*). Además, hay que considerar que el dinero, como activo más líquido, fija el piso para la tasa de interés, influyendo en el premio sistémico por riesgo e incertidumbre, en las expectativas devaluatorias, en la tasa de interés de la divisa más fuerte, en la política monetaria y en el ajuste relativo de las variables nominales y reales.

Finalmente, existen falacias tipo Lawson, por ejemplo la que afirma que la paridad es óptima por ser libre e ignora que los precios domésticos no se reducen de manera equivalente ante la estabilidad nominal del tipo de cambio, presentándose problemas similares con las tasas de interés nominales que pueden desfasarse de las reales por la influencia de políticas monetarias restrictivas y porque las expectativas de las diferentes variables no se ajustan al unísono. Además

de estas posibles contradicciones, la argumentación que las elude pierde su fundamento porque no hay garantía de que los flujos de capital del exterior sean sostenibles. Por el contrario, cuando el tipo de cambio se sobrevalúa desde el punto de vista comercial, perjudica la producción nacional y su competitividad. Según las paridades de precios entre países, el tipo de cambio de equilibrio es el que tiende a regir en el largo plazo. Si los capitalistas extranjeros siguen dispuestos a financiar los déficit es porque piensan en la absorción futura de empresas nacionales, ya que no hay razón para pensar que el país generará las exportaciones netas futuras capaces de pagar los desequilibrios en cuenta corriente acumulados cuando se permite sobrevaluar el tipo de cambio desde el punto de vista comercial. Los efectos negativos internos se agravan con una política monetaria restrictiva, obligada por la falta de instrumentos y enfoques alternativos a mantener elevadas tasas de interés reales. En cualquier circunstancia, la acumulación de capital y la innovación tecnológica, sustentos del crecimiento económico sostenible, no pueden ser estables cuando las tasas de interés y los tipos de cambio están sujetos a inestabilidad y a grandes e inciertos ajustes (algunas reflexiones en esta dirección se pueden consultar en Cambiaso, 1993; Mantey, 1999; Girón, 1999).

## **7. Evidencias empíricas selectas: la globalidad es estancamiento y segregación**

Las estadísticas muestran que el problema del crecimiento económico no se ha resuelto en la época de la globalidad. En efecto, de 1980 a 1996 menos del 20% de los países en el mundo lograron un crecimiento sostenido en el PIB real de 3% anual. El PNUD (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo) señala que sólo 33 países crecieron en forma satisfactoria de acuerdo con el criterio anterior, en tanto que 59 países registraron disminuciones en el PIB por persona; es decir, alrededor de 32% del total de países sufrió involución o disminución en su nivel de crecimiento económico, en el periodo referido (PNUD, 1999).

De acuerdo con la fuente citada antes, las desigualdades entre el 20% más rico y el 20% más pobre se incrementaron de 30 a 1 en 1960 a 74 a 1 en 1997. Se estima además una enorme desigualdad económica: el 20% de la población que vive en los países más ricos dispone de alrededor del 80% del PIB y de variables económicas selectas (86% del PIB, 82% de las exportaciones, 68% de

la inversión extranjera, 74% de los teléfonos). En contraste, el 20% más pobre sólo dispone del 1% de cada categoría anterior.

El desarrollo desigual también se manifiesta por el lado del ahorro y de las transacciones financieras. Así, el ahorro familiar se redujo 50% en Estados Unidos entre 1982 y 1997, ubicándose este último año en apenas 3.5% del ingreso disponible, al tiempo que las transacciones financieras internacionales rebasan el billón (un millón de millones) y medio de dólares diarios (PNUD, 1998). La dinámica de las transacciones en divisas supera con mucho la de mercancías y servicios: la proporción de las primeras con respecto a éstas se incrementó en forma notable de 2 a 1 en 1973 a alrededor de 80 a 1 en 1999 (Eatwell, 1999).

Lo anterior sustenta la recomendación del PNUD en el sentido de que los responsables del diseño de las políticas económicas equilibren su preocupación por las ganancias con la preocupación por la gente, relegada hasta ahora por el furor del mercado global (PNUD, 1999).

Las desigualdades también se han incrementado entre los asalariados tanto en Estados Unidos como en México. Para Estados Unidos, el Instituto de Política Económica y el Centro sobre Presupuesto y Prioridades Públicas estiman que el salario real promedio de las familias de altos ingresos aumentó 15%, mientras que los salarios de las familias pobres y de clase media se mantuvieron igual e incluso descendieron en la década de 1990 (Hopfeing, 2000, p.16-f; Freeman, 1996). Para México, la situación es aún peor. En un estudio reciente se estima que la desigualdad salarial se incrementó más que en cualquier otro país de América Latina (*Excélsior*, 2000, p. 16-f).<sup>1</sup>

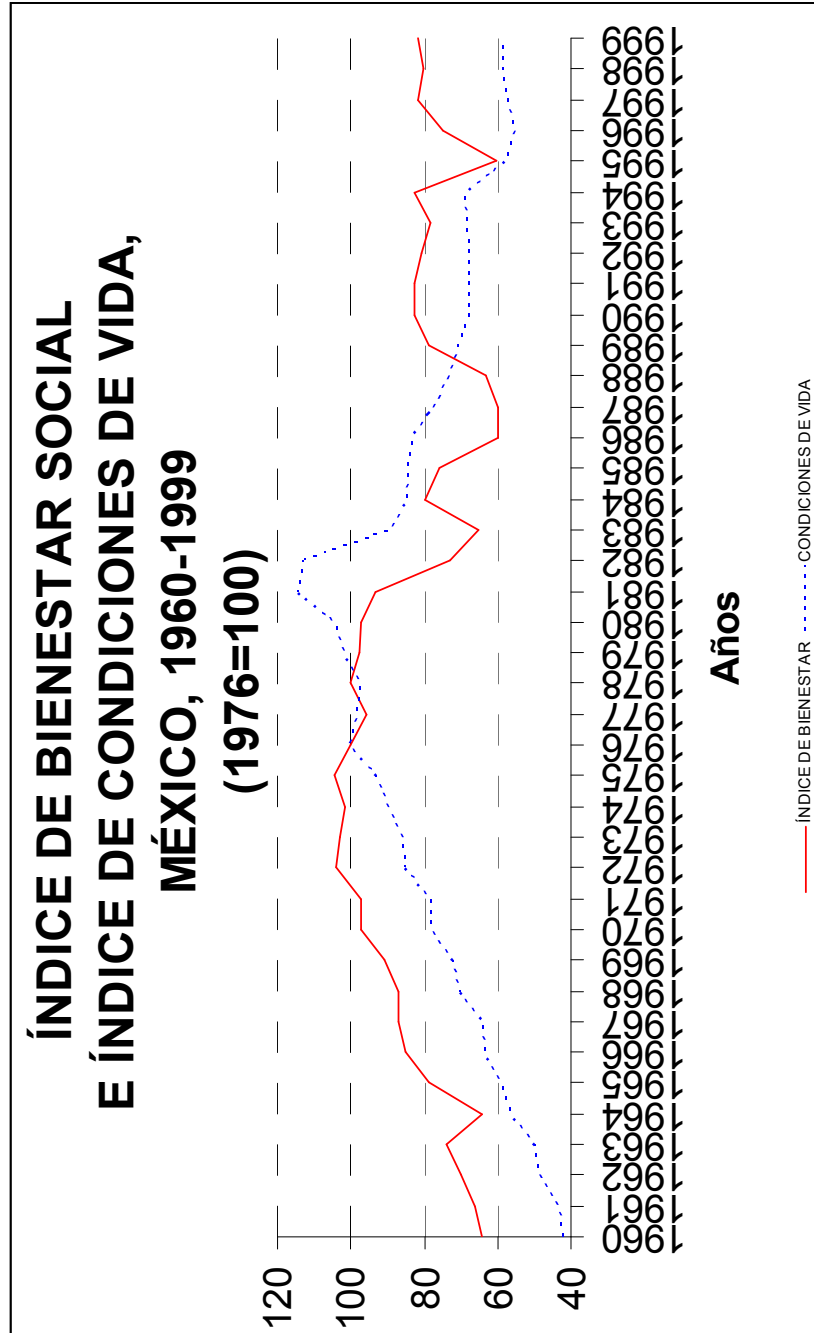
Se puede añadir que en México el ingreso per cápita real permaneció estancado en 1999 en comparación con el inicio de los ochenta, época que cubre la transición y consolidación de las políticas globalizadoras y de libre mercado. Por el lado de la distribución del ingreso y de las condiciones de vida en general, el autor estima que las condiciones de vida en México comienzan a descender desde el fin del *boom* petrolero en 1981 y que las políticas de libre mercado

<sup>1</sup> La nota cita también a *The Economist* y a M. Szekely y M. Hilgert como autores del estudio realizado para el Banco Interamericano de Desarrollo.



instrumentadas en el país a partir de 1983, pero sobre todo después de la firma del GATT en 1986, han continuado deteriorando este indicador fundamental desde el punto de vista humano y social (véase gráfica adjunta). El índice de condiciones de vida comprende básicamente el poder de compra real de los salarios, incluyendo el gasto social gubernamental per cápita, e indicadores de la distribución del ingreso, de la pobreza y del desempleo (véase en el anexo la enumeración de las variables; para el lector interesado en un análisis más amplio: Tijerina, 2001).

Una conclusión similar expone Hernández Laos: “Es posible, así, dividir el largo periodo observado en dos subperiodos: 1963-1984 y 1984-1996. En el primero habría disminuido la desigualdad (en la etapa de crecimiento económico) y en el segundo habría aumentado (etapa de estancamiento)” (Hernández Laos, 2000, p. 866).



## ANEXO

### **RELACIÓN DE INDICADORES PARA LLEVAR A CABO UN ÍNDICE DE MALESTAR SOCIAL EN MÉXICO, 1960-1999**

#### *INDICADORES DE INESTABILIDAD (1976=100)*

1. Deflactor implícito del PIB (variaciones anuales)
2. Coeficiente del deflactor implícito del PIB entre el de EUA (variaciones anuales)
3. Participación del déficit financiero del sector público en el PIB
4. Desviaciones absolutas de la tasa de crecimiento real del PIB
5. Coeficiente de variabilidad sectorial (desviación estándar /media sectorial)

#### *INDICADORES DEL DETERIORO DE LA CALIDAD DE VIDA (1976=100)*

6. Salario mínimo general real promedio (inverso)
7. Remuneración media anual total (inverso)
8. Ingresos per cápita (inverso)
9. Coeficiente salario real (SMG)/ingreso per cápita (inverso)
10. Brecha de pobreza

Incongruencias teórico-empíricas de la globalización

11. Tasa de desempleo
12. Gasto social per cápita (inverso)

*INDICADORES DEL DETERIORO DE LAS CONDICIONES PRODUCTIVAS  
(1976=100)*

13. Presupuesto en educación per cápita (inverso)
14. Horas-hombre trabajadas en la industria manufacturera (inverso)
15. PIB de la industria manufacturera per cápita real (inverso)
16. Coeficiente índice de producción de la industria de bienes de capital / índice de población total (inverso)
17. Productividad: PIB /población ocupada remunerada (inverso)
18. Formación bruta de capital privado no residencial per cápita (inverso).
19. Participación del gasto nacional en ciencia y tecnología en el PIB (inverso)

*INDICADORES DE DEPENDENCIA EXTERNA (1976=100)*

20. Coeficiente de importaciones de bienes de capital / formación bruta de capital total
21. Coeficiente deuda externa total / PIB
22. Deuda externa total per cápita

23. Coeficiente de saldo en cuenta corriente / PIB
24. Coeficiente servicio de la deuda externa total/ exportaciones
25. Coeficiente ingreso per cápita de EUA / ingreso per cápita de México

\*En virtud de que la investigación se inició con un análisis del malestar social, el índice de bienestar social se obtuvo con el inverso del índice de malestar social; una vez obtenido este, para estimar las ponderaciones de los componentes del índice de bienestar social se efectuó una regresión doble logarítmica:

$$\log \text{IBS} = f(\log \text{IE}, \log \text{ICV}, \log \text{ICP}, \log \text{IIE})$$

donde: IBS=Índice de bienestar social =1/IMS

IMS= Índice de malestar social

Log = Logaritmo

IE= Índice de estabilidad

ICV= Índice de condiciones de vida

ICP= Índice de condiciones productivas

IIE= Índice de interdependencia externa

Estos cuatro últimos índices se obtuvieron con los inversos de los índices de inestabilidad, deterioro de las condiciones de vida, deterioro de las condiciones productivas y dependencia externa, cuyos promedios sirvieron para calcular el índice de malestar social original.

### BIBLIOGRAFÍA

- Ackerman, F. y L. Heinzerling. "If it Exists, it's Getting Bigger: Revising the Value of a Statistical Life", *Working Paper*, GDAEI, Tufts University, October, 2000.
- Allais, M. *A la Recherche d'une Discipline Economique*, Ateliers Industria, Paris, 1943.
- Banco Mundial. *El Estado en un mundo en transformación*, Washington, 1997.
- Banco Mundial. *Infraestructura y desarrollo*, Washington, 1994.
- Bhattacharya, S. "Corporate Finance and the Legacy of Miller and Modigliani", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 2, núm. 4, Fall, 1988.
- Cambiaso, J. "Síntomas del mal holandés por la cuenta de capital", *Monetaria*, enero-marzo, 1993.
- Camdessus, M., en *Excélsior*, 14 de febrero y 3 de abril de 2000.
- Campuzano, C. *Tiempos del mundo*, 22 al 28 de marzo de 2001, pp. B-4 y B-25.
- Coase R. H. *The Firm, The Market and The Law*, University of Chicago Press, Chicago, 1988.
- Gómez Robledo, A. *Meditación sobre la justicia*, Fondo de Cultura Económica, México, 1963.
- Davidson, P. *Money and the Real World*, 2ª. ed., Macmillan, London, 1978.
- Davidson, P. *Post Keynesian Monetary Theory*, Edward Elgar, Hants, England and Vermont, U.S., 1994.

- Dobb, M. *Economía del bienestar y economía del socialismo*, Siglo XXI, México, 1971.
- Eatwell, J. “El manejo del riesgo financiero en el sistema financiero internacional”, en Nacional Financiera, Memoria del 65 Aniversario. *Experiencia para el futuro*, México, 1999, pp. 29-42.
- Excélsior*, 2 de noviembre de 2000, p. 5-f.
- Freeman, R.B. “Toward an Apartheid Economy?”, *Harvard Business Review*, September—October, 1996.
- Girón, A. “El Sistema Monetario Internacional: crisis financiera y de mercado”, en E. Correa *et al.* (comps.) *Globalidad, crisis y reforma monetaria*, UNAM-IIE, México, 1999.
- Hahn, F. y R. M. Solow. *A Critical Essay on Modern Macroeconomic Theory*, Blackwell, Oxford, 1995.
- Hayek, F. V. “Competition as a Discovery Process”, en *New Studies in Philosophy, Economics and History*, Routledge and Kegan, London, 1978.
- Hernández Laos, E. “Crecimiento económico, distribución del ingreso y pobreza en México”, *Comercio Exterior*, octubre de 2000, pp. 863-873.
- Hodgson, G. M. *Economics and Institutions*, Polity Press, Cambridge, UK, 1988.
- Hoppeing, P. “El inversionista ahora ya discrimina”, *Excélsior*, 1° de febrero de 2000, p. 16-f.
- Keynes, J. M. *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan, London, 1973.

McCarthy, G. E. *Marx and the Ancients*, Rowman and Littlefield, Savage, Md., 1990.

Mantey, G. “Desorden monetario internacional, riesgos sistémicos y escasez de financiamiento para el desarrollo”, en E. Correa *et al.*, (comps.) *Globalidad, Crisis y Reforma Monetaria*, UNAM-IIE, México, 1999.

Munier, B. R. “The Many Other Allais Paradoxes”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, núm. 2, Spring, 1991.

PNUD. *Informe sobre Desarrollo Humano*, Oxford University Press, New York, 1999.

Rives, S. R. *La Constitución mexicana hacia el siglo XXI*, Plaza y Valdés, México, 2000.

Robinson, J. “The Impossibility of Competition”, en E. H. Chamberlin (ed.). *Monopoly, Competition and Their Regulation*, Oxford University Press, London, 1954.

Samuelson, P. “Evaluation of Real National Income”, en J. E. Stiglitz (ed.). *The Collected Scientific Papers of Paul Samuelson*, MIT Press, Cambridge, Mass.-London, 1966.

Samuelson, P. *Fundamentos del análisis económico*, El Ateneo, Buenos Aires, 1957.

Samuelson, P. *Foundations of Economic Analysis*, Harvard University Press, Cambridge, 1947.

Stiglitz, J. y S. J. Grossman. “The Impossibility of Informational Efficient Markets”, *American Economic Review*, 70, June, 1980.

Talley, K. *Excelsior*, 19 de mayo de 2001, pp. 3f y 8f.



- Taylor, Ch. *La ética de la autenticidad*, Piados, ICE/UAB, Barcelona, 1994.
- Tijerina, E. *Los Nobel de Economía, 1969-1996*, Gran Comisión de la Cámara de Diputados, LVI Legislatura, México, 1997.
- Tijerina, E. *Aprendiendo economía con los Nobel. Un examen crítico*, Plaza y Valdés, México, 1999.
- Tijerina, E. “Eficiencia económica y bienestar social: un comentario sobre la teoría de la justicia de John Rawls”, en J. L. Estrada *et al.* (coords.). *Ética y Economía*, Plaza y Valdés, México, 1999<sup>a</sup>.
- Tijerina, E. “Bienestar económico y pobreza”, *Trabajo*, año 2, núm. 3, enero-junio de 2000.
- Tijerina, E. “Sobre la declinación de largo plazo de la economía mexicana”, en *México y la Economía Mundial*, Porrúa, México, 2001.
- Villoro, L. *Creer, saber, conocer*, 7<sup>a</sup> ed., Siglo XXI, México, 1992.
- Vogel, K., en *Excélsior*, 19 de mayo de 2001, pp. 1-f y 8-f.
- White, S.K. (ed.). *The Cambridge Companion to Habermas*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 1995.
- Wicksell, K. *Lectures on Political Economy*, I, Routledge and Kegan, London, 1934.