

EL ECONOMISTA EN LA SOCIEDAD

MARIO EDUARDO HIDALGO VILLOTA
MILDREY CAROLINA MAFLA LARA



Editorial
Universidad de Nariño



Editorial

Universidad de Nariño

EL ECONOMISTA EN LA SOCIEDAD

EL ECONOMISTA EN LA SOCIEDAD

MARIO EDUARDO HIDALGO VILLOTA
MILDREY CAROLINA MAFLA LARA



Editorial
Universidad de Nariño

Hidalgo Villota, Mario Eduardo

El economista en la sociedad / Mario Eduardo Hidalgo Villota, Mildrey Carolina Mafla Lara. -- 1ª. ed.

-- San Juan de Pasto : Editorial Universidad de Nariño, 2022

225 p. : tablas

Incluye bibliografía p. 205-213 y datos de los autores p. 223

ISBN: 978-628-7509-44-3 Digital

1. Economistas--Mercado laboral 2. Educación superior--Investigaciones--Universidad de Nariño--Pasto 3. Economía 4. Ingresos I. Mafla Lara, Mildrey Carolina

331 H632 – SCDD-Ed. 22



EL ECONOMISTA EN LA SOCIEDAD

© Mario Eduardo Hidalgo Villota
Mildrey Carolina Mafla Lara

© Editorial Universidad de Nariño

ISBN: 978-628-7509-44-3

Primera edición

CORRECCIÓN DE ESTILO: Mg. Manuel E. Martínez Riascos

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN: María Elena Mesías

Fecha de publicación: Mayo de 2022

San Juan de Pasto - Nariño - Colombia

Prohibida la reproducción total o parcial, por cualquier medio o con cualquier propósito, sin la autorización escrita de su Autor o de la Editorial Universidad de Nariño.

AGRADECIMIENTOS

Los autores expresan sus agradecimientos:

A los economistas de la Universidad de Nariño que contestaron voluntariamente el cuestionario en línea; como también a quienes participaron en las entrevistas como informantes, aportando conceptos, interpretaciones y mensajes de singular valor recogidos en esta investigación.

A la Universidad de Nariño como institución acreditada de alta calidad, a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas y al Departamento de Economía en proceso de acreditación internacional de alta calidad en el sistema ARCU-SUR, quienes se sienten complacidas por el magnífico desempeño personal y profesional de los economistas. Su ejercicio profesional contribuye a la construcción de un mejor país y de una mejor región con oportunidades para muchos.

Al Departamento de Economía en sus 49 años de vida institucional por su valioso aporte a la formación de seres humanos, ciudadanos y profesionales en economía desde 1973.

DEDICATORIA

A los economistas que engrandecen día a día el ejercicio de esta maravillosa profesión y, que, desde sus ocupaciones y decisiones cotidianas, contribuyen a mejorar directa o indirectamente el bienestar de la sociedad.

A los estudiantes universitarios, cuyo proceso de formación está ligado a entender la economía como ciencia social y su interacción con los demás aspectos de la vida en la satisfacción de las necesidades humanas materiales en un contexto de equidad, justicia y paz.

REFLEXIONES


*La economía solía ser escrita en inglés por escoceses;
hoy es escrita en matemáticas por húngaros.*

Paul Streeten



*El estudio de la economía no impedirá que usted pase hambre,
pero por lo menos, sabrá por qué le pasa esto.*

Frank Ward (citado en Buchanan, 1979)



*¡Si un médico se equivoca en su diagnóstico y prescripción,
podría causarle a su paciente más enfermedad y sufrimiento o,
en su defecto, provocarle la muerte; en cambio, si un economista
se equivoca en el diseño, recomendación e implementación
de políticas, programas, proyectos y medidas económicas,
podría arruinar la vida de miles y millones de personas,
a quienes nunca conoció personalmente!*

Adaptado por los autores

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	23
CAPÍTULO 1	
DESCRIPCIÓN METODOLÓGICA	27
CAPÍTULO 2	
¿QUÉ HACE UN ECONOMISTA?	39
2.1. ¿Se puede ser ajeno a la economía?	39
2.2. ¿El trabajo del economista es meramente instrumental?	42
2.3. ¿Es la economía imperialista o puede hacer equipo con otras ciencias sociales?	45
2.4. ¿Qué tan confiables son los economistas?	47
2.5. Navegando por la economía: ¿qué es?, ¿de qué se ocupa?, ¿para qué sirve?, ¿describe la realidad?, ¿es siempre imparcial?	53
2.6. ¿Qué hace un economista?	71
2.7. Vida y economía o Economía y vida: ¿se corresponden?	80
2.8. El papel de economista con la equidad como mecanismo de la reducción de la desigualdad económica.	83
2.9. El economista y la política económica: ¿se puede conducir la economía?	85
2.10. En definitiva, ¿qué hace o qué debe dejar de hacer un economista?	94
2.11. ¿Hay algo de malo en la economía?	99
CAPÍTULO 3	
ACERCA DEL PROGRAMA DE ECONOMÍA DE LA UNIVERSIDAD DE NARIÑO	103

3.1. La enseñanza de la disciplina de la economía en Colombia: ¿cuándo surge?	103
3.2. ¿Cuándo nace el Programa de Economía en la Universidad de Nariño?	104

CAPÍTULO 4

CONDICIONES OCUPACIONALES DE LOS ECONOMISTAS	111
4.1. El trabajo y el empleo: ¿son lo mismo?	111
4.2. El trabajo en un nuevo paradigma económico: ¿mejor o peor?	115
4.3. El trabajo como medio vital	120
4.4. El trabajo como derecho humano fundamental	121
4.5. Principios y derechos fundamentales en el trabajo en Colombia.	122
4.6. Transformaciones de la política laboral en Colombia: Un poco de memoria.	124
4.7. La concepción del Estado y la precarización del trabajo	130
4.8. El trabajo decente y la precarización del empleo: Algunas reflexiones teóricas	133
4.9. Trabajo decente en Colombia: ¿mito o realidad?	140
4.10. Movilidad social: ¿han logrado los economistas graduados movilizarse ascendentemente?	141
4.11. ¿En verdad, fue fácil conseguir un empleo como economista?	163
4.12. ¿Tienen los economistas de la Universidad de Nariño un trabajo decente?	170
4.13. Discriminación en el mercado de trabajo	179
4.14. Discriminación salarial	179
4.15. Discriminación en el empleo	183
4.16. Discriminación por ocupación	183
4.17. Discriminación por acumulación de capital humano	186
4.18. Determinantes de los salarios profesionales de los economistas.	186
4.19. ¿Existe una brecha salarial de género entre los economistas?	87

CAPÍTULO 5	
CONTACTO DEL ECONOMISTA CON LA UNIVERSIDAD DE NARIÑO Y EL DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA DESPUÉS DE SU EGRESO	189
CONSIDERACIONES FINALES	197
REFERENCIAS	205
ANEXOS	215

LISTA DE TABLAS

Tabla No. 1.	Egresados en el Programa de Economía 1973-II – 2021-II	28
Tabla No. 2.	Número de encuestados por periodo de graduación y sexo	30
Tabla No. 3.	Número de encuestados por edad y sexo	30
Tabla No. 4.	Número de encuestados por estado civil y sexo	31
Tabla No. 5.	Número de encuestados por experiencia laboral y sexo	31
Tabla No. 6.	Tenencia Tarjeta Profesional de Economista	32
Tabla No. 7.	Número de entrevistas realizadas por año de graduación	33
Tabla No. 8.	Ficha Técnica de la Investigación	33
Tabla No. 9.	Índice de Calidad de Trabajo Desempeñado por los Economistas	36
Tabla No. 10.	Factores que lo motivaron a estudiar la carrera de economía	75
Tabla No. 11.	Nivel de confianza en la elección de la carrera de economía	79
Tabla No. 12.	Satisfacción con la carrera de economía	80
Tabla No. 13.	Objetivos básicos de la política económica	88
Tabla No. 14.	Instrumentos de política económica y su posible relación con diversos objetivos	89
Tabla No. 15.	Graduados en el Programa de Economía 1979-I – 2021-II	107
Tabla No. 16.	Número de Graduados en economía, administración, contaduría y afines en Colombia 2001-2015	109
Tabla No. 17.	Procedencia y domicilio actual de los economistas graduados	143
Tabla No. 18.	Estrato socioeconómico de los egresados	144

Tabla No. 19.	Relación laboral de los graduados	146
Tabla No. 20.	Relación laboral de los graduados	142
Tabla No. 21.	Relación laboral de los graduados	148
Tabla No. 22.	Fortaleza del componente instrumental en la carrera de economía	149
Tabla No. 23.	Rentas salariales mensuales	151
Tabla No. 24.	Rentas salariales complementarias	152
Tabla No. 25.	Estadísticos Ingreso laboral mensual	152
Tabla No. 26.	Percepción del tamaño del ingreso laboral mensual de conformidad con su experiencia, formación profesional y tipo de ocupación	154
Tabla No. 27.	Estado laboral de los graduados	154
Tabla No. 28.	Nivel de ingresos laborales por formación en educación superior	155
Tabla No. 29.	Nivel de ingresos laborales por tipo de ocupación	157
Tabla No. 30.	Tipo y tenencia de vivienda	159
Tabla No. 31.	Dependencia o independencia familiar por estado civil y sexo	160
Tabla No. 32.	Tenencia de hijos(as) por estado civil y sexo	161
Tabla No. 33.	Número de hijos	161
Tabla No. 34.	Reconocimientos profesionales recibidos	162
Tabla No. 35.	Producción académica	162
Tabla No. 36.	Becario de estudios posgraduales	162
Tabla No. 37.	Utilización del tiempo en la última semana previa a la encuesta	164
Tabla No. 38.	Tiempo que tardó en conseguir empleo	165
Tabla No. 39.	Dificultades en la obtención del primer empleo como economista	166
Tabla No. 40.	Canal de búsqueda en la obtención de empleo como economista	167
Tabla No. 41.	Cargo desempeñado por los graduados	168
Tabla No. 42.	Actividad económica de la empresa u organización donde laboran los graduados	169
Tabla No. 43.	Índice de Calidad del Trabajo (ICT) según propuesta de la OIT (1999)	173
Tabla No. 44.	Índice de calidad de trabajo multicriterio	177
Tabla No. 45.	Estadísticas Descriptivas del Salario e Índice de desigualdad de GINI	180

Tabla No. 46.	Índice de Discriminación Salarial por Sexo	181
Tabla No. 47.	Discriminación Salarial por Formación Posgradual	182
Tabla No. 48.	Cargo Desempeñado e Índice de Segregación por Ocupación	184
Tabla No. 49.	Índice de Discriminación por Ocupación	185
Tabla No. 50.	Formación Posgradual (índice de segregación)	186
Tabla No. 51.	Vinculación con la Universidad de Nariño y el Departamento de Economía	190
Tabla No. 52.	Conocimiento sobre eventos académicos institucionales	190
Tabla No. 53.	Tipo de vínculo institucional	191
Tabla No. 54.	Conocimiento de la oferta posgradual de la FACEA	192
Tabla No. 55.	Medio de difusión de la oferta posgradual de la FACEA	192
Tabla No. 56.	Percepción de los graduados sobre las políticas o acciones de seguimiento a egresados	193
Tabla No. 57.	Medio de comunicación entre la institución y el graduado	194
Tabla No. 58.	Pertenencia del graduado a alguna organización profesional o gremial	195
Tabla No. 59.	Conocimiento de la existencia de la Sociedad de Economistas de Nariño e interés en formar parte de ella.	195

LISTA DE FIGURAS

Figura 1.	Graduados en el Programa de Economía 1979-I – 2021-II	108
Figura 2.	Tasa de crecimiento interanual de graduados en las carreras de economía, administración y contaduría en Colombia 2001-2015	110
Figura 3.	Distribución del ingreso laboral mensual de los economistas graduados	153
Figura 4.	Distribución porcentual de la población total ocupada en Colombia por educación superior y posgrado 2007-2018	163

INTRODUCCIÓN

Es un gusto entregar al público esta obra, la cual es el resultado de una investigación rigurosa en el marco de la acreditación internacional de alta calidad del Programa de Economía de la Universidad de Nariño a nivel de los países del MERCOSUR (sistema ARCU-SUR), proceso que inició en julio de 2020 y finalizó en abril de 2021 con la visita de pares evaluadores internacionales procedentes de Paraguay y Bolivia. En el plan de mejoramiento de la autoevaluación se consideró de trascendental importancia, el continuar con la labor de seguimiento a los egresados con el propósito de evaluar sus condiciones ocupacionales y su impacto en el medio; de modo preciso, esta investigación hace parte de ese gran cometido institucional.

El Programa de Economía goza del prestigio, reconocimiento y afecto de la comunidad del Departamento de Nariño, Colombia por su valiosa contribución al desarrollo regional; así pues, en sus 49 años de vida institucional ha formado más de dos millares de economistas al servicio de los sectores público y privado.

El seguimiento a egresados es un asunto de vital importancia para las universidades, ya que el desempeño profesional y personal de los egresados permite establecer indicadores con respecto a la calidad y eficiencia de las instituciones de educación superior (Red Gradua2 & Asociación Columbus, 2006). En esa misma línea, el Centro para la Investigación sobre la Educación Superior y el Trabajo de la Universidad de Kassel, Alemania (2004), como referente mundial en investigación científica, señala que los estudios de graduados (y de empleadores) proveen información valiosa para evaluar los resultados de la educación superior y de la calidad académica de las carreras universitarias en un contexto de mejoramiento continuo.

Si bien, los estudios de seguimiento a egresados pueden abordar diferentes tópicos que den cuenta del aporte de los programas en el medio académico y social, la presente investigación se centró en la caracterización de las condiciones ocupacionales de los graduados del Programa de Economía en el periodo comprendido entre 1979-I y 2021-II, aportando evidencia empírica y testimonios de la contribución de la carrera al desarrollo de habilidades profesionales, ocupacionales y personales de los economistas formados en el Departamento de Economía de la Universidad de Nariño.

Los objetivos de la presente investigación se enmarcaron en: a) aportar elementos conceptuales y teóricos para entender el rol del economista en la construcción de una sociedad más progresista e incluyente; b) examinar las condiciones ocupacionales actuales de los economistas de la Universidad de Nariño; c) determinar su grado de movilidad profesional y social en un ambiente socio-laboral altamente rivalizado y; d) analizar los vínculos institucionales del economista con el Departamento de Economía y la Universidad de Nariño después de su egreso.

En el primer capítulo se describen los aspectos metodológicos que guiaron la presente investigación, en la cual, la recopilación, sistematización y análisis de información primaria obtenida a partir de encuestas y entrevistas personales, fue un insumo esencial para la concreción de los objetivos definidos por los investigadores.

El segundo capítulo aporta elementos teóricos alrededor de los recurrentes interrogantes: *¿qué hace un economista?, ¿para qué se forma?, ¿su trabajo es instrumental o de otro tipo?, ¿qué lo diferencia de los demás profesionales universitarios?*, entre otros. En este capítulo se reflexiona acerca de la definición de la ciencia económica o, si se prefiere, de la disciplina económica, con el propósito de situar el rol del economista en el marco de lo que es o debe ser la economía.

El tercer capítulo permite aproximarse a la historia del Programa de Economía, cuyo origen parte de la creación de la Facultad de Economía en junio de 1973 con sus primeros economistas graduados en el primer semestre de 1979. Aunque la Facultad de Economía de la Universidad de Nariño no fue la primera en ser creada en Colombia, su casi medio siglo de existencia, la ubican como una de las pioneras en el suroccidente colombiano.

El cuarto capítulo está dedicado a analizar las condiciones ocupacionales de los economistas graduados en cuya muestra estadística se tomaron profesionales de diferentes cohortes en forma aleatoria. Las condiciones laborales determinan en alto grado el éxito profesional, razón por la cual, en esta investigación se tomaron variables y factores analíticos discriminados por sexo que indagan sobre las condiciones del sitio de trabajo (higiene, ventilación, iluminación, ruido, vibraciones, radiación excesiva, luz solar, humo, sustancias tóxicas, áreas húmedas, espacios físicos, etc.), los ingresos laborales, la formación posgradual, las dimensiones y criterios ligados a la conceptualización del trabajo decente y su medición, el tiempo de búsqueda del primer empleo, la tasa de desempleo, el nivel de satisfacción de los economistas con respecto a los salarios recibidos y la ocupación actual, la discriminación económica, la concentración del ingreso, la movilidad social, entre otras.

En el capítulo quinto se describe la relación o articulación del economista con la Universidad de Nariño y el Departamento de Economía después de su egreso. Es grato saber, que un número considerable de economistas mantienen vínculos con la Universidad de Nariño a través de relaciones laborales, estudios de posgrado, participación en eventos académicos, entre otros.

Se finaliza, a título de consideraciones finales, con la discusión los resultados de la investigación, así como algunas recomendaciones por parte de los graduados recogidas en las entrevistas individuales, las cuales apuntan a proponer mejoras en el Programa de Economía al interior de los procesos de autoevaluación permanente de cara a la sostenibilidad de la acreditación de alta calidad.

Para la determinación de la muestra estadística se tomaron algunos registros históricos de las antiguas Oficinas de Planeación y Registro Académico de la Universidad de Nariño y una base de datos de los egresados del Programa de Economía con corte a 31 de diciembre de 2021, proporcionada por el Centro de Informática de la UDENAR. En los archivos históricos se reportan 128 egresados (76 egresados sin título y 52 graduados) en el periodo académico 1973-II - 1982-I. El total de egresados del Programa de Economía con corte a 2021-II es de 1.824 (82,68%), con el 79,19% egresados en la sede Pasto, 1,09% en la Extensión de Ipiales y 2,40% en la Extensión de Tumaco. El Programa de Economía en la extensión de Túquerres se encuentra en extinción (sujeto a plan de contingencia aprobado por el Ministerio de Educación Nacional) con proyección a ser sustituido en el mediano plazo por otro programa académico que complemente la demanda local de formación terciaria; únicamente se reporta 19 egresados (0,87% del total) en el periodo B-2021, sin presencia aún de economistas graduados. Del total de egresados el 49,68% corresponde a hombres y 49,46% a mujeres, existiendo también un equilibrio de género en los graduados con 41,12% en hombres y 41,57% en mujeres. Los diez primeros economistas graduados (6 mujeres y 4 hombres) se registran en el periodo 1979-I, con una tasa de graduación del 50% (de los 59 matriculados en 1973-II, 20 egresaron en 1979-I y 10 se graduaron en el mismo periodo, como parte de la primera promoción), como se muestra en la Tabla 1.

Tabla No. 1. Egresados en el Programa de Economía 1973-II – 2021-II.

Sede/ Extensión	Sexo	Estado actual						Total	%
		Graduados	%	Egresados sin título	%	Regulares	%		
Pasto	Hombre	870	39,44	185	8,39	1	0,05	1.056	47,87
	Mujer	877	39,76	172	7,80	0	0,00	1.049	47,55
	Total	1.747	79,19	357	16,18	1	0,05	2.105	95,42
Ipiales	Hombre	16	0,73	1	0,05	0	0,00	17	0,77
	Mujer	8	0,36	0	0,00	0	0,00	8	0,36
	Total	24	1,09	1	0,05	0	0,00	25	1,13
Tumaco	Hombre	21	0,95	2	0,09	0	0,00	23	1,04
	Mujer	32	1,45	2	0,09	0	0,00	34	1,54
	Total	53	2,40	4	0,18	0	0,00	57	2,58
Túquerres	Hombre	0	0,00	4	0,18	0	0,00	4	0,18
	Mujer	0	0,00	15	0,68	0	0,00	15	0,68
	Total	0	0,00	19	0,86	0	0,00	19	0,86
Total	Hombre	907	41,12	188	8,52	1	0,05	1.096	49,68
	Mujer	917	41,57	174	7,89	0	0,00	1.091	49,46
	Total	1.824	82,68	381	17,27	1	0,05	2.206	100,00

Fuente: elaboración propia.

Por el carácter de esta investigación, se utilizó un muestreo aleatorio simple como procedimiento probabilístico, el cual otorga a cada individuo de la población, la misma probabilidad de ser seleccionado; en otras palabras, los 1.824 graduados que el Centro de Informática de la Universidad de Nariño reportó en su base de datos, tienen la misma probabilidad de ser elegidos como encuestados a fin de evitar el sesgo estadístico, que, sin duda alguna, alteraría los resultados de la investigación.

Esta investigación tomó como marco muestral a los 1.824 economistas titulados en el periodo comprendido entre 1979-I y 2021-II. A partir de este universo, se calculó una muestra estadística (población finita) de 316 personas para la aplicación de un cuestionario en línea de indagación de condiciones ocupacionales. El diseño metodológico se apoyó en dos instrumentos básicos de recolección y análisis de información primaria, a saber: una encuesta

de corte cuantitativo y una entrevista individual semiestructurada de carácter cualitativo.

El cuestionario se aplicó entre mayo y junio de 2021, aunque esta encuesta fue enviada a los 734 contactos¹ disponibles en la base de datos mencionada; también se utilizó el método de bola de nieve (un graduado busca a otro graduado) para contactar a más personas.

A través de mensajes por correo electrónico y llamadas telefónicas, se logró que 294 economistas graduados contestaran la encuesta; una encuesta fue respondida de modo incompleto, la cual fue desechada, para un total de 293 cuestionarios válidos.

Previamente, a los encuestados y a los entrevistados se les informó sobre el objeto de la presente investigación, el marco institucional que motivó este estudio de seguimiento a egresados, el anonimato de los instrumentos de recolección de información primaria y la importancia de la sinceridad en el suministro de las respuestas. En el desarrollo del trabajo de campo fue invaluable el apoyo brindado por la Sociedad de Economistas de Nariño.

En las Tablas 2 a 5 se muestran el número de economistas por periodo de graduación y sexo, por edad y sexo y por estado civil y sexo que contestaron el formulario-encuesta. El 38,4% de los encuestados son relativamente jóvenes, quienes obtuvieron el diploma de economistas en el periodo 2013-2018, seguidos por los economistas graduados entre 1989-1994 con el 15,0% y los graduados entre el periodo 2007-2012 con el 14,7%. En cuanto a las edades de los encuestados, el 22,9% corresponde al rango comprendido entre 26 a 30 años, seguido por el rango entre 31 y 35 años con el 19,5% y el 15,4% en edades entre 36 y 40 años. El 43,3% de los encuestados son solteros(as), el 35,2% son casados(as) y el 14,0% conviven con su pareja en unión libre.

1 La base de datos de egresados proporcionada por el Centro de Informática de la Universidad de Nariño es bastante restringida; por ejemplo, no se reporta información relacionada con correo electrónico y números de celulares para los economistas graduados en la década de los ochenta y mediados de los noventa, puesto que la telefonía móvil y el uso de internet se masificó a finales del siglo XX. En los directorios disponibles aparecen algunos números de telefonía fija, muchos de ellos se reportan hoy, como inactivos.

Tabla No. 2. Número de encuestados por periodo de graduación y sexo.

Periodo Graduación	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
1979 - 1982	4	2,6	2	1,4	6	2,0
1983 - 1988	17	11,0	6	4,3	23	7,8
1989 - 1994	24	15,5	20	14,5	44	15,0
1995 - 2000	17	11,0	12	8,7	29	9,9
2001 - 2006	9	5,8	4	2,9	13	4,4
2007 - 2012	20	12,9	23	16,7	43	14,7
2013 - 2018	52	33,5	50	36,2	102	34,8
2019 - 2020	12	7,7	21	15,2	33	11,3
Total	155	100,0	138	100,0	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

Tabla No. 3. Número de encuestados por edad y sexo.

Edades Encuestados	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
<= 25	5	3,2	10	7,2	15	5,1
26 - 30	30	19,4	37	26,8	67	22,9
31 - 35	27	17,4	30	21,7	57	19,5
36 - 40	23	14,8	22	15,9	45	15,4
41 - 45	9	5,8	3	2,2	12	4,1
46 - 50	5	3,2	7	5,1	12	4,1
51 - 55	17	11,0	14	10,1	31	10,6
56 - 60	17	11,0	10	7,2	27	9,2
61 - 65	13	8,4	5	3,6	18	6,1
66 - 70	6	3,9	0	0,0	6	2,0
71 - 75	2	1,3	0	0,0	2	0,7
76 y +	1	0,6	0	0,0	1	0,3
Total	155	100,0	138	100,0	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

Tabla No. 4. Número de encuestados por estado civil y sexo.

Estado civil	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Soltero(a)	56	36,1	71	51,4	127	43,3
Casado(a)	67	43,2	36	26,1	103	35,2
Unión libre	23	14,8	18	13,0	41	14,0
Separado(a)	9	5,8	11	8,0	20	6,8
Viudo(a)	0	0,0	2	1,4	2	0,7
Total	155	100,0	138	100,0	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

Tabla No. 5. Número de encuestados por experiencia laboral y sexo.

Experiencia laboral	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
<= 3	23	14,9	34	25,4	57	19,8
4 - 9	50	32,5	45	33,6	95	33,0
10 - 15	16	10,4	20	14,9	36	12,5
16 - 22	18	11,7	10	7,5	28	9,7
23 - 28	18	11,7	14	10,4	32	11,1
29 - 34	18	11,7	8	6,0	26	9,0
35 y +	11	7,1	3	2,2	14	4,9
Total	154	100,0	134	100,0	288	100,0

Se excluyó a los encuestados que afirman que nunca tuvieron un empleo.

Fuente: elaboración propia.

El 73,0% de los economistas afirma poseer tarjeta profesional vigente conforme lo establece la ley. La tenencia de la tarjeta profesional es más común entre los economistas más jóvenes; así, el 16,7% de los profesionales con tarjeta están entre los 26 a 30 años de edad, el 11,9% entre los 36 a 40 años de edad y el 11,3% entre los 31 a 35 años de edad. Entre los economistas de mayor edad es menos frecuente la tenencia de tarjeta profesional puesto que muchos desempeñan actividades laborales donde el uso de la tarjeta es poco frecuente (véase Tabla 6).

Tabla No. 6. Tenencia Tarjeta Profesional de Economista.

Tarjeta profesional	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Si	113	38,6	101	34,5	214	73,0
No	41	14,0	29	9,9	70	23,9
En trámite	1	0,3	8	2,7	9	3,1
Total	155	52,9	138	47,1	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

Guba & Lincoln (2002) afirman que en el paradigma epistemológico constructivista e interpretativista, la naturaleza variable e instrumental de las construcciones sociales sugiere que los constructos individuales pueden ser producidos y refinados sólo mediante la interacción entre el investigador y los informantes, en cuya interpretación se utilizan técnicas hermenéuticas convencionales y estas se contrastan mediante un intercambio dialéctico. Por su parte, Denzin y Lincoln (como se citó en Vasilachis de Gialdino, 2006), consideran que la investigación cualitativa es multimetódica, naturalista e interpretativa; es decir, que los investigadores cualitativos indagan en situaciones naturales, intentando dar sentido o interpretación a los fenómenos en los términos del significado que las personas les otorgan.

De modo preciso, para ampliar la comprensión del objeto de estudio mediante la interpretación y diversos significados que los graduados le dan a la economía, se acudió también al uso de técnicas de investigación cualitativa. Mediante la técnica de muestreo teórico² propuesta por Glaser & Strauss (1967) en el marco de la teoría fundamentada (Grounded Theory), la cual considera que la riqueza de una teoría depende menos del tamaño de la muestra, que de la calidad de la información recogida y analizada por el investigador; se aplicó 30 entrevistas a economistas de diferentes cohortes, con una duración de

2 Por saturación se entiende el punto en el cual se ha escuchado ya una cierta diversidad de ideas y con cada entrevista u observación adicional no aparecen ya otros elementos. En la presente investigación este punto corresponde a 30 entrevistas. La realización de más de 30 entrevistas no aportaría nuevos elementos teóricos a la investigación; es decir, las respuestas se tornarían repetitivas.

una hora en promedio por entrevista, efectuadas en horarios diurno y nocturno, de conformidad con la disponibilidad de tiempo de los entrevistados; este proceso se surtió entre los meses de junio y julio de 2021, según se muestra en las Tablas 7 y 8.

Tabla No. 7. Número de entrevistas realizadas por año de graduación.

Año de graduación	Número de entrevistados	Año de graduación	Número de entrevistados
1982	1	2008	1
1987	1	2012	3
1988	1	2013	5
1990	1	2014	6
1993	1	2015	1
1996	1	2016	2
1999	1	2019	3
2007	1	2020	1
Total Entrevistas			30

Fuente: elaboración propia.

Tabla No. 8. Ficha Técnica de la Investigación

Características	Encuesta a Graduados Programa de Economía	Entrevistas a Graduados Programa de Economía
Universo	1.824 economistas graduados a partir de 1979-I.	No aplica
Unidad muestral	Persona	Informante
Ámbito geográfico	Departamento de Nariño, Colombia	Departamento de Nariño, Colombia
Método de recolección de información	Encuesta personal on line	Entrevista personal semiestructurada a través de la plataforma zoom.
Procedimiento de muestreo	Muestreo aleatorio simple	Muestreo teórico por saturación (Grounded Theory).
Tamaño de la muestra	316	30 (15 a mujeres y 15 a hombres)
Nivel de confianza	95%; $z = 1,96$	No aplica
Error muestral	5,01%	No aplica
Fecha de trabajo de campo	Mayo a junio de 2021	Junio a julio de 2021

N. A: No aplica

Fuente: elaboración propia.

En el procesamiento y análisis de los datos cuantitativos se utilizó estadística descriptiva y el test del Chi cuadrado (χ^2) de Pearson a partir de la elaboración de tablas de contingencia con un Alfa de Cronbach de 0,69. En el análisis de rentas salariales de los economistas por sexo se utilizó dos modelos econométricos, los cuales permiten comprender los factores que explican el salario y la existencia o no de brechas salariales entre hombres y mujeres. La medición de la calidad del empleo se determinó a través de dos índices sintéticos, el primero inspirado en la conceptualización de trabajo decente promovida por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) a partir de 1999 (Somavía, 2014) y el segundo, a través de un conjunto de preguntas que indagan sobre la satisfacción personal que sienten los economistas con su trabajo actual.

Las entrevistas semiestructuradas permitieron interpretar el significado que los informantes dan a cuestiones, tales como: su desempeño profesional, el nivel de satisfacción con el trabajo actual, las condiciones del sitio de trabajo, las dificultades iniciales en la búsqueda de empleo, el fracaso laboral, la relación entre el empleo actual y la formación académica, entre otros.

Para el análisis de la calidad del empleo de los economistas se construyó dos índices sintéticos, el primero de ellos fundamentado en la conceptualización de trabajo decente promovida por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) desde 1999, definido como aquel “trabajo productivo en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad, en el cual los derechos son protegidos y que cuenta con remuneración adecuada y protección social” (OIT, 1999a, p. 4).

Ese concepto es integrador al señalar la importancia de que los hombres y las mujeres tengan oportunidades de un trabajo que sea productivo generador de un ingreso que les permita vivir con dignidad; que los trabajadores cuenten con protección social (acceso a seguros de salud y a pensiones dignas al momento de la jubilación o en el caso de que adquieran discapacidades por accidentes en el lugar de trabajo), cuya protección social también es extensiva a la familia del trabajador y; mejores perspectivas de desarrollo e integración a la

sociedad, garantía de la libertad para expresar opiniones, organizarse, dialogar y participar en la toma de decisiones que afectan sus vidas.

El índice de calidad de trabajo se discriminó por economistas dependientes (empleados en el sector privado, servidores públicos, contratistas del gobierno en todos los niveles y docentes) y trabajadores independientes (empresarios, trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares sin remuneración) y por sexo con el propósito de comparación e identificación de diferencias entre hombres y mujeres. Las dimensiones, variables, criterios, condiciones y asignación de puntajes³ utilizadas por grupo de trabajadores para la construcción del índice de calidad del trabajo (ICT) se muestran en la Tabla 9.

3 Los economistas independientes por su condición de trabajadores por cuenta propia no cuentan con contrato de trabajo, por lo tanto, el puntaje asignado es 0%. En la asignación de puntajes tanto para trabajadores dependientes o independientes se tomó la misma distribución utilizada por Farné (2003) en el estudio sobre la calidad del empleo en Colombia contratado por la OIT. La misma distribución también fue utilizada por Mora y Ulloa (2011) en el estudio de la calidad del empleo en las principales ciudades colombianas y endogeneidad de la educación publicado en la Revista Economía Institucional de la Universidad Externado de Colombia.

Tabla No. 9. Índice de Calidad de Trabajo Desempeñado por los Economistas.

Dimensión	Variable	Criterio	Condición	Economistas Dependientes		Economistas Independientes	
				Distribución puntaje	Puntaje asignado por criterio	Distribución puntaje	Puntaje asignado por criterio
Ingresos adecuados	Ingreso laboral mensual	Más de 3 SMMLV	Ingreso medio-alto		30%		40%
		Entre 1.5 y 3 SMMLV	Ingreso bajo	40%	10%	50%	10%
		Menos de 1.5 SMMLV	Ingreso precario		0%		0
Estabilidad en el trabajo	Contrato laboral		Contrato escrito a término indefinido		15%		0%
		Duración del contrato	Contrato escrito a término fijo	25%	10%	0%	0%
			Ausencia de contrato escrito (contrato verbal)		0%		0%
Seguridad social	Afilicación a pensión, salud y riesgos laborales.	Afilicación a salud, pensión y riesgos laborales.	Cobertura total		25%		35%
		Únicamente afiliación a salud.	Cobertura parcial		0%		0%
		Únicamente afiliación a pensión.	Cobertura parcial	25%	0%	35%	0%
		Únicamente afiliación a riesgos laborales (ARL).	Cobertura parcial		0%		0%
		Ninguna afiliación	Sin cobertura		0%		0%
Jornada de trabajo	Número de horas de trabajo semanales	Hasta 48 horas	Jornada legal		10%		15%
		Más de 48 horas	Jornada excesiva	10%	0%	15%	0%
Total				100%	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia, a partir de la metodología de medición de la calidad de trabajo en Colombia empleada por Farné (2003).

El segundo índice sintético de la calidad del trabajo de los economistas de la Universidad de Nariño se fundamenta en un conjunto de respuestas dadas por los encuestados a preguntas específicas relacionadas con las posibilidades de ascenso y promoción en el trabajo, existencia de tensiones y conflictos en las relaciones laborales, nivel de satisfacción con el empleo actual, correspondencia

del empleo actual con la formación académica de pregrado y posgrado, nivel de satisfacción con respecto a la remuneración y rentas del trabajo, condiciones físicas del sitio de trabajo, tamaño de la empresa u organización, acceso al derecho a la sindicación, tipo de vinculación laboral y estabilidad en el empleo actual. Este índice se calculó en forma general y discriminado por sexo para efectos comparativos.

El análisis de movilidad social entendida como la capacidad de los graduados para ascender en la escala social como efecto de la educación, habilidades personales y preparación permanente se realizó mediante el cruce de variables, tales como: el nivel de ingresos laborales, la posición ocupacional, el tipo de relación laboral, el sector de empleabilidad (público o privado) y el cambio en estrato socioeconómico discriminadas por sexo.

La presente investigación no indaga sobre las características sociodemográficas y económicas de los padres de los graduados (la encuesta aplicada no captura información detallada para el análisis de modelos de movilidad social intergeneracional), cuyo campo de estudio es de interés de la economía y de la sociología desde la década de los sesenta del siglo pasado, siendo el modelo pionero de Blau & Duncan (1967), un referente a nivel mundial. En su lugar, se analizan algunas variables que actúan como proxy para confirmar cierta evidencia a favor de la existencia de movilidad social entre los economistas de la Universidad de Nariño.

Se espera que este objeto de estudio sea asumido en futuras investigaciones cuya hipótesis podría centrarse en entender si la posición social o prestigio ocupacional y la educación del padre o de la madre del economista influyó en la educación y posición ocupacional del graduado; en palabras de Garay (2018) qué tan determinante resulta el estatus de los padres en relación con el posicionamiento social/ocupacional del profesional universitario.

Para la determinación de los factores explicativos de las rentas salariales de los economistas, así como la existencia o no de una brecha salarial, se especificaron y estimaron algunos modelos econométricos mediante el método de mínimos cuadrados ordinarios con las respectivas pruebas de especificación y diagnóstico, disponibles en los Anexos 5 y 9.

2.1. ¿Se puede ser ajeno a la economía?

Cuando se lee la prensa, se mira la televisión, se recorren diferentes sitios en la red de internet, se entabla comunicación con familiares, amigos y vecinos, solo para citar, un par de episodios cotidianos; se está en contacto con la economía. Las noticias a diario hablan de la demanda, la oferta, el producto interno bruto (PIB), la distribución del ingreso nacional, la pobreza monetaria, el desempleo, la inflación, la tasa de interés, el precio del dólar y otras monedas extranjeras, los precios internacionales del petróleo y del café, los impuestos, la inversión extranjera directa, las exportaciones, las importaciones, el déficit en cuenta corriente, el gasto público, el déficit fiscal y, muchísimas otras variables económicas.

Este es un síntoma de la naturaleza envolvente de la economía y de la relación existente entre los seres humanos, la vida y la economía, de la cual a menudo no interesa hablar, por lo aburrido de su lenguaje, las opiniones discrepantes de los economistas respecto a un mismo objeto de análisis, las frecuentes equivocaciones en los pronósticos económicos, la escasa asertividad de la política económica, la elevada sofisticación y abstracción de los modelos econométricos y su limitada aproximación a la realidad, la inmensa desigualdad económica y los crecientes niveles de pobreza y miseria imperantes, el implacable deterioro del medio natural, la baja contención de los flujos migratorios que escapan de la miseria y el hambre, el descontento y la protesta social, la anhelada reactivación económica en el periodo de post pandemia de la que tanto se habla en los medios de comunicación, etc.

Al parecer, la economía no es de entera complacencia de muchos; pero tampoco es posible apartarse de ella, mientras que la satisfacción de las necesidades materiales básicas, tales como: alimento, vestido, educación, salud, protección, transporte, ocio, recreación, entre otras; se sustenten en la economía como proveedora de bienestar material para la supervivencia.

En una de las clases habituales de introducción a la economía, en una oportunidad se preguntó a un grupo de estudiantes de primer semestre de Sociología, que, si creían que fuese posible por un solo instante, que alguna persona pudiera escapar de la economía por considerarla innecesaria, aburrida o poco práctica. Aquellos estudiantes se tomaron algunos minutos en el aula de clase para reflexionar sobre esta cuestión y poder hallar algunas respuestas que invalidaran la trascendencia del estudio de la economía y, por qué no decirlo, que les permitiera sistematizar alguna justificación en contra del curso de introducción a la economía que acababa de iniciar.

En resumidas cuentas, ninguno pudo encontrar una situación de la vida cotidiana en la que la economía no estuviese presente. Al final este ejercicio resultó didáctico y valioso para que los estudiantes se dieran cuenta de que la economía tiene que ver con la cuestión de cómo una sociedad se organiza para la producir, distribuir y consumir bienes y servicios para la satisfacción de necesidades materiales, desde las más básicas para la vida, a saber: comer, vestirse, moverse, educarse, mantenerse sanos, protegerse de la lluvia y el sol, participar en la vida política, para citar algunas cuantas. A fin de cuentas, la economía tiene que ver con lo más preciado que tienen los seres humanos fruto de procesos biológicos y divinos (para aquellas personas con mentalidad religiosa): *La vida*.

Aquí reside la verdadera trascendencia de los economistas, máxime de los «buenos economistas», a quienes se les podría llamar «*gestores de condiciones materiales para la vida*»; lo cual puede sonar en un inicio como un halago; más bien, este mensaje debería ser interpretado como una inmensa responsabilidad de los economistas con la sociedad.

La economista y periodista británico-estadounidense Linda Yueh (2018), autora del famoso libro: *Los Grandes Economistas: Cómo sus ideas pueden ayudarnos hoy*, puntualiza que los grandes economistas, refiriéndose a Smith, Ricardo, Marx, Marshall, Fisher, Keynes, Schumpeter,

Hayek, Robinson, Friedman, North y Solow; observaron los desafíos económicos más importantes de su época, los examinaron, los analizaron, y encontraron formas de ayudarnos a todos a entender mejor lo que estaba pasando. Adam Smith (1958), p. ej., mediante su sistematización de la economía moderna, contribuyó en gran medida, a mejorar el entendimiento de cómo funciona una economía industrial a través de la explicación del precio, la producción, la distribución, las finanzas públicas, el comercio internacional y el crecimiento económico como conceptos enraizados en el análisis macroeconómico.

Marx (1959) desentrañó las contradicciones del capitalismo y propuso nuevos modos de organización económica, social y política con ausencia absoluta de la explotación humana bajo la modalidad de trabajo asalariado. Marshall (1890), sintió interés en la inequidad presente en el siglo XIX, enfocando su investigación en cómo eliminar la disparidad salarial sin afectar la prosperidad económica, considerando que las diferencias de ingreso son un factor clave que condiciona el desarrollo económico de un país. Por su parte, Joan Robinson desarrolló el modelo de competencia imperfecta para explicar por qué el mercado laboral funciona de forma defectuosa, generando bajos salarios y desempleo, situación que afecta de manera negativa a la clase trabajadora y le impide movilizarse socialmente en forma ascendente. Keynes (1936) puso su acento en entender los fenómenos que propiciaron la Gran Depresión que estalló en 1929 catalogada como el episodio más nefasto del capitalismo en el siglo XX, así como la manera de superar la crisis a través del impulso de la demanda agregada utilizando medidas fiscales como el aumento del gasto público, la reducción de impuestos y el endeudamiento, entre otras.

Solow (1956; 1957) explicó los determinantes del crecimiento económico, la importancia del cambio tecnológico como una medida de nuestra ignorancia y nos heredó la ecuación fundamental de crecimiento para medir la contribución del capital, del trabajo y de la productividad total de los factores en el producto nacional. Podríamos continuar describiendo los aportes intelectuales de estos grandes hombres y mujeres, pero dejamos esta tarea a los economistas más motivados por la historia del pensamiento económico.

Muchos de los temas que estos grandes economistas estudiaron y explicaron con solvencia en el pasado, conservan su vigencia en la

sociedad actual y están incorporados en las agendas de investigación de intelectuales contemporáneos preocupados en encontrar respuesta, al menos, teórica. Desde esta perspectiva, el economista es el profesional llamado a dilucidar en la comprensión de cómo funciona el mundo, determinar el rol y los límites del mercado, del Estado y de la sociedad civil y trazar la ruta y los derroteros del bienestar económico y social.

2.2. ¿El trabajo del economista es meramente instrumental?

Cuando se formula la pregunta: *¿qué hace un administrador de empresas?*, tal vez la respuesta suene simple y directa: este profesional administra o gestiona unidades productoras y prestadoras de bienes y servicios de distinto tamaño y naturaleza jurídica en búsqueda de la obtención de ganancia y su sostenibilidad en el mercado. Cuando se pregunta: *¿qué hace un contador público?*, de manera rápida se ata al contador a la gestión de un sistema contable público o privado y a la elaboración de estados financieros con su correspondiente análisis horizontal y vertical.

Lo mismo ocurre cuando se reflexiona sobre aquello que hace un ingeniero civil, p. ej., a este profesional se lo relaciona con la construcción de edificaciones, puentes, carreteras y todo tipo de infraestructura física. Pero que sucede con la pregunta recurrente a lo largo de este escrito: *¿qué hace un economista?* Al instante al economista se lo relaciona con la economía, pero la palabra «economía» continúa siendo compleja y muy general; de tal modo, que de nuevo se encuentra a encrucijada: *¿De qué se ocupa directamente el economista?*

La respuesta más obvia se centraría en hablar del perfil ocupacional profesional, tal como se describe en el portal web del Departamento de Economía⁴ de la Universidad de Nariño, así: a) elaborar estudios, proyectos y soluciones a los problemas en los ámbitos económico, social y ambiental; b) realizar estudios de factibilidad y planes de desarrollo en distintos niveles del gobierno; c) evaluar programas y proyectos de inversión desde las perspectivas financiera, económica y

4 <https://www.udenar.edu.co/facultades/facea/economia/>

social y; d) preparar estudios y proyectos específicos en el campo de la economía. Si recorremos otras fuentes de consulta más especializadas, se agregaría que el economista maneja con mayor facilidad la planeación del desarrollo, participa en la identificación, preparación y evaluación de programas y proyectos de inversión públicos y privados; con el apoyo de otros perfiles profesionales, se ocupa del ciclo de gestión de las políticas públicas; se desenvuelve con propiedad en el terreno de las finanzas o la hacienda pública a nivel nacional y subnacional; trabaja con solvencia en el sector financiero privado y está relacionado con las finanzas corporativas; posee herramientas para dirigir la planificación del desarrollo en un territorio específico, con énfasis, en la dimensión del desarrollo económico; analiza la conveniencia o no de inversiones públicas y privadas; se desenvuelve en el campo empresarial y en la gestión de unidades productivas; entre otras.

Acéptese o no, al economista se lo relaciona por excelencia con la identificación, formulación, evaluación y gerencia de programas y proyectos de inversión privada o pública, los cuales son determinantes en el aumento de la producción y, en consecuencia, con el crecimiento económico como medida de bienestar material de una sociedad. Este hecho fundamentado en la microeconomía, pero con trascendencia macroeconómica, ubica al economista en una posición ocupacional distintiva.

Las asignaturas transversales en los planes de estudios del pregrado en economía son fundamentalmente la microeconomía, la macroeconomía, la econometría, las matemáticas, la estadística descriptiva e inferencial y la preparación y evaluación financiera y socioeconómica de programas y proyectos de inversión. La formación académica a nivel microeconómico le provee al economista solidez teórica para entender la estructura y funcionamiento de los mercados competitivos y no competitivos; la producción, los costos y beneficios de una empresa; la manera cómo los productores y consumidores toman decisiones sobre su bienestar; el papel de Estado como órgano de fijación y absorción de impuestos, regulador, redistribuidor de renta y productor de bienes públicos.

En el plano macroeconómico, el economista desarrolla habilidades para entender cómo un país puede crecer y proporcionar a sus habitantes mayor bienestar material; comprender los determinantes

del crecimiento económico, el desempleo y la inflación, al igual que la manera cómo estabilizar la economía por medio de los instrumentos y medidas de política económica; entender cómo funcionan los mercados crediticios y el sistema financiero; el ciclo económico y la función de la macroeconomía en la economía global donde hace presencia el comercio internacional y los flujos financieros internacionales.

La econometría le sirve al economista para relacionar las variables económicas y financieras y, de este modo, explicar fenómenos económicos y predecir el comportamiento de los agentes a través de la multiplicidad de interacciones y de transacciones. Pero el economista también recorre la historia del pensamiento económico para conocer cómo fue la economía en el pasado, qué transformaciones sufrió y cómo se originan los debates académicos, científicos y epistemológicos entre escuelas y corrientes del pensamiento en torno a intereses políticos y económicos particulares.

El economista aprende cómo se identifica, prepara, evalúa y administra un proyecto de inversión desde la perspectiva privada o del gobierno, este conocimiento se nutre de las matemáticas financieras, la ingeniería económica, el estudio de los mercados y la gestión empresarial. En fin, el economista aprende de todo un poco pero su competencia no se ancla únicamente a las cuestiones operativas e instrumentales como los proyectos de desarrollo, las finanzas corporativas, la evaluación de inversiones y el análisis de riesgo, el uso de determinados softwares de análisis estadístico y econométrico, los métodos estadísticos de predicción, el empleo de métodos y técnicas de planeación, el marco normativo y el instrumental de la hacienda pública, etcétera.

El papel de economista va mucho más allá de lo meramente operativo; está formado para entender, diseñar y conducir estrategias de desarrollo; para pensar, diseñar y poner en práctica modelos de desarrollo alternativo, para orientar la asignación de los recursos públicos hacia el bien común, para propiciar oportunidades para las personas cualquiera sea su condición, para encarar y combatir la pobreza y la miseria; para analizar los fenómenos económicos desde una posición crítica e independiente y para formar a otros economistas con pensamiento crítico, creativo e innovador que lideren procesos de transformación y cambio estructural.

En conclusión, el economista es sujeto transformador de su realidad y la de los demás, constructor del bien común, facilitador del desarrollo y creador de condiciones materiales para el sostenimiento de la vida; el economista se proyecta más lejos de las funciones propias de un cargo burocrático o de las tareas propias de un técnico.

El economista puede hacer uso del instrumental analítico de la economía política para conectar el análisis económico con la acción política y, de este modo, examinar con contundencia los problemas económicos contemporáneos en su interrelación con el poder político y la forma cómo se toman las decisiones políticas, las cuales afectan el bienestar de millones de personas, que nunca fueron convocadas a participar en la toma de dichas decisiones. Para Chang (2016), los buenos economistas deben encauzar sus esfuerzos en construir una economía más dinámica, estable, equitativa, sostenible y respetuosa del medio natural. Este cometido no parece ser tan simple de cumplir, pero al final de cuentas, suena muy retador y provocador: *¿quién se le mide?*

2.3. ¿Es la economía imperialista o puede hacer equipo con otras ciencias sociales?

A la economía se le acusa de ser imperialista y arrogante al compararse con las demás ciencias sociales y hacerse ver como la fuerte entre ellas, tanto por la contundencia de su objeto como por la formalidad de su método (en referencia a la economía positiva que se sirve de la econometría y de las matemáticas). La economía cree estar en el pedestal de la fama al haber sido convocada en el otorgamiento del Premio en Ciencias Económicas del Banco de Suecia a la memoria de Alfred Nobel desde 1969, cuyos pioneros en su recibimiento fueron los economistas Ragnar Frisch de Noruega y Jan Tinbergen de los Países Bajos.

Algunos autores consideran que la ciencia gemela de la economía es la sociología porque ambas colocan su acento en el análisis de los hechos sociales, aunque sus diferentes objetos de estudio las han distanciado en lugar de unirlos. Tilly (2000) asegura, que tal distanciamiento tiene su origen y explicación en sus respectivas bases ontológicas y antropológicas, esto es, la forma como la economía y la

sociología conciben a los seres humanos; la primera, esencialmente individualista (individualismo metodológico) y; la segunda, de naturaleza relacional o colectivista al considerar la interacción entre las personas como relaciones sociales y no como simples transacciones económicas realizadas por individuos aislados, auto-interesados y deseosos de optimizar sus elecciones y decisiones individuales.

El sociólogo francés Pierre Bourdieu, uno de los más influyentes pensadores del siglo XX en su libro: *Las estructuras sociales de la economía* (traducido al castellano en 2001), invita a los economistas y a los sociólogos a reflexionar en el hecho de que la sociología y la economía constituyen en realidad, una misma disciplina, cuyo objeto esencial de estudio son los hechos sociales, de los que las transacciones económicas (intercambio) son solo un aspecto. Sandoval (2012) al examinar el pensamiento sociológico de Pierre Bourdieu, afirma que los sujetos inmersos en un campo económico actúan y piensan de manera “conforme” a la racionalidad económica, sin que necesariamente “tengan la razón por principio”. Este autor propone construir una “economía de las prácticas económicas” que tendría su principio en las predisposiciones aprendidas por los agentes en virtud de una larga exposición a las regularidades de la economía, a partir de las cuales se producen prácticas no necesariamente “racionales”, sino “razonables”; esto es, orientadas por el “sentido práctico” de estrategias (no teóricas y “cómodas”) “adaptadas a las exigencias y urgencias de la acción” (pp. 20-21). Para Bourdieu (2001), el error de la economía consiste en universalizar, naturalizar y deshistorizar los fenómenos económicos a partir de la vehemente creencia en el *homo æconomicus* como individuo optimizador, auto-interesado y egoísta, el cual toma casi siempre decisiones racionales.

Desde esta perspectiva, conciliar los intereses de la economía y la sociología no es de ningún modo, una tarea fácil, siempre y cuando el pensamiento dominante en economía sea la ortodoxia. El individualismo promueve la independencia y la autonomía de las personas como sujetos libres, racionales y optimizadores de utilidad; mientras que el colectivismo fomenta la interdependencia entre el individuo y la sociedad, proporcionando mayor valor a la satisfacción de las necesidades de la colectividad que a la satisfacción de las necesidades del individuo concebido como un átomo separado

de la molécula. Este diferencial de paradigmas ha propiciado que la economía se disocie de otras ciencias sociales y que defina en solitario una ruta propia por donde transitar tomada de la mano de la racionalidad absoluta y la competencia como claves del éxito.

2.4. ¿Qué tan confiables son los economistas?

Si se recorren algunos sitios en internet, lo más seguro es que se encuentre cientos de chistes acerca de lo que hace un economista. Estos chistes excediendo los niveles tolerables de humor, tratan de convertir al economista profesional en una caricatura que esboza la imprecisión del análisis económico y critica el carácter pseudo científico de la economía al intentar comparar su objeto y método con el de las ciencias naturales en búsqueda de una posición sobresaliente en el terreno de la producción de conocimiento científico. En la red de internet se encuentran chistes como los que se enuncian a continuación (un par es suficiente), los cuales invitan a repensar el papel de la economía y las restricciones del ejercicio profesional del economista.

“Dados 1.000 economistas, habrá 10 economistas teóricos con diferentes teorías de cómo cambiar una bombilla y 990 economistas empíricos trabajando de determinar qué teoría es la correcta, y todos continuarán en la oscuridad”.

“A un matemático, a un economista teórico y a un económetra se les pide que encuentren un gato negro (que realmente no existe) en una habitación a oscuras. El matemático se vuelve loco intentando encontrar al gato negro que no existe en la habitación oscura y finalmente ingresa en un hospital psiquiátrico. El economista teórico es incapaz de encontrar el gato, pero proclama orgulloso que existe la habitación y afirma que puede construir un modelo que describe todos los movimientos del gato con una precisión extrema. El económetra camina por la habitación oscura durante una hora tratando de encontrar el gato negro que no existe y; finalmente, grita que ha agarrado al gato negro por el cuello⁵”.

5 Tomado de: <https://dpadron.webs.ull.es/jokes.htm>

Aunque estos dos chistes pueden sonar de pésimo gusto y, tal vez, herir la susceptibilidad de muchos economistas profesionales, lo cierto, es que el economista al igual que muchos otros profesionales universitarios, actúa en el campo de las ciencias sociales, regidas estas por el comportamiento o conducta humana, tan compleja, cambiante e impredecible.

Guerrero (2005) también invita a reflexionar sobre la naturaleza y las limitaciones de la economía, al señalar en tono jocoso, lo siguiente:

“Un dicho famoso, pero no siempre bien repetido, afirma que el economista es alguien que explicará mañana por qué lo que predijo ayer no se ha cumplido hoy. Hay que aclarar que ése es el economista ingenuo, porque hay otra especie de economistas, más precavidos, que para no equivocarse prefieren no responder, como por ejemplo aquél que, preguntado sobre la evolución futura de la Bolsa, se limitó a decir: “Fluctuará, fluctuará”. Esta referencia a la dudosa calidad de muchas predicciones económicas no pretende dar paso a sesudas discusiones metodológicas sobre lo que es o no es la Economía, o sobre el mayor o menor alcance científico de esta disciplina” (p. 8).

Gujarati y Porter (2010) al advertir a los economistas sobre la necesidad de no usar la econometría de manera mecánica sin la debida comprensión de sus métodos y sin dotes de intuición y habilidades para el modelamiento, resaltan las limitaciones de los modelos econométricos en la búsqueda de explicaciones a los fenómenos económicos y en la predicción de las consecuencias. Dornbusch et al, (2009) advierten en guardar precaución en el uso de modelos en economía refiriéndose a la incertidumbre del gobierno sobre los efectos de la política económica, los cuales son muy difíciles de predecir, en parte a que el mismo gobierno y cualquier agente económico desconoce el verdadero modelo de la economía y en parte a que no se sabe que esperan empresas y consumidores y cómo estas pueden reaccionar ante ciertos incentivos y desincentivos.

Estos autores agregan que “si el gobierno se equivoca al conjeturar las reacciones de los consumidores y productores, podría desestabilizar la economía en lugar de estabilizarla” (p. 423). Como puede verse, la economía está plagada de incertidumbres, y eso dificulta su conducción hacia ciertos objetivos etiquetados como deseables; por

consiguiente, el economista se enfrenta a lidiar cotidianamente con la incertidumbre, lo que vuelve a esta profesión no tan atractiva.

En este marco de ideas, se podría intuir que la realidad no existe (esta depende de lo que perciben los sentidos), ni siquiera los hechos (lo fáctico) explican dicha realidad; más bien, la ciencia se fundamenta en la interpretación de lo que los sentidos perciben. Estos autores citando al desaparecido profesor canadiense, Peter Kennedy (1992), expresan lo siguiente:

“La búsqueda de *la verdad* por parte de los economistas a lo largo de los años ha dado origen al punto de vista según el cual los economistas son personas que buscan en un cuarto oscuro un gato negro que no existe; a los econométricos por lo general se les acusa de haberlo encontrado” (Gujarati y Porter, 2010, p. 467 como se citó a Peter Kennedy, *A Guide to Econometrics*, 3a. ed., The MIT Press, Cambridge Massachusetts, 1992, p. 82).

Agregando a lo anterior, los prestigiosos profesores Angrist y Pischke (2016), el primero vinculado al Instituto de Tecnología de Massachusset (MIT por su sigla en inglés) y el segundo, al London School of Economics (LSE por su sigla en inglés), considerados expertos en la disciplina de la econometría, sostienen que es difícil comprender la verdad; se aproxima a la verdad (si es que realmente se lo hace) a través de la interpretación de hechos a partir de la recogida de datos. Así pues, los hechos no constituyen la verdad en forma absoluta. La verdad suele permanecer oculta, como una sombra en la oscuridad. Estos autores, agregan, que “los economistas no se merecen su mala fama. La economía es tan apasionante como pueda serlo cualquier otra ciencia: el mundo es su laboratorio y, la inmensa diversidad de personas que lo habitan conforma su objeto de estudio” (p. 10). Estos autores, delimitan el campo de actuación de la econometría como soporte del ejercicio profesional del economista, afirmando lo siguiente:

“En el campo de la econometría aplicada los economistas emplean datos para resolver problemas de causa y efecto. Las herramientas del oficio econométrico son el análisis disciplinado de datos combinados con la maquinaria de la inferencia estadística. Pero nuestra labor también

cuenta con una vertiente «mística»: buscamos la verdad, pero la verdad no se revela íntegra, y los mensajes que transmiten los datos exigen interpretación” (p. 10).

Los economistas cuantitativos tampoco están a salvo de las innumerables críticas a su desempeño profesional. Así pues, Pulido (2002), refiriéndose a las posibilidades y limitaciones de las matemáticas en la economía, sostiene lo siguiente: “pero ni siquiera los datos de ese mundo real nos permiten confirmar si una teoría es o no correcta. Hay diversidad de teorías, pero también variedad de datos, técnicas de análisis y ámbitos de aplicación. Si las teorías matemáticas no tienen garantía de realismo en sus conclusiones, los modelos econométricos o las técnicas estadísticas de predicción o análisis tampoco puede suponerse que posibiliten resultados únicos y correctos. Técnicas alternativas, aplicadas a datos diferentes, con variables seleccionadas distintas, proporcionan una amplia variedad de resultados en ocasiones incluso contradictorios” (pp. 7-8).

El profesor Pulido San Román como abanderado de la econometría aplicada en España, también es consciente de la importancia de las matemáticas, la estadística y la econometría en el desempeño profesional del economista; pero como experto en esta disciplina, invita a repensar en las limitaciones y abusos por parte de la teoría económica estándar de las matemáticas y las técnicas econométricas en el análisis económico, que como lo menciona el profesor Pulido San Román recordando al Premio Nobel en Ciencias Económicas 1973, Wassily Leontief⁶, el uso exagerado de las matemáticas en la economía, “están preparando a una generación de eruditos estúpidos, genios de las matemáticas esotéricas pero verdaderos niños en materia de vida económica real”. Como se puede apreciar, la economía en su afán de alcanzar un estatus científico que la categorice por encima de las demás ciencias sociales ha caído en la trampa del autismo, alejada del realismo económico.

6 Pulido (2002) cita a M. Szenberg (1994), p. 13, autor que recoge la afirmación hecha por Leontief.

Pulido (2002), prosigue afirmando que “como economista, no estoy dispuesto a reducir el complejo mundo de la economía y su contexto sociopolítico a la elegancia formal de modelos teóricos o aplicados que responden a simplificaciones más o menos acusadas de la realidad. Por lo que a mí respecta, tengo claro que no puede concebirse una ciencia económica moderna sin teorías matemáticas, técnicas estadísticas y modelos econométricos. Pero también que son sólo herramientas imperfectas al servicio de los economistas, tanto como profesionales como en investigación o docencia” (p. 8).

Pulido (2017) afirma “que hay múltiples razones para que los economistas (profesionales o aficionados) tengan opiniones diferentes sobre los temas más variados de su campo” (p. 217). Entre las razones se listan los sesgos con inclinación ideológica, la experiencia profesional acumulada, la información disponible y el nivel de conocimientos adquiridos (por cierto, muy heterogéneo). Este autor, al igual que muchos otros, señala como la principal explicación, el hecho irrefutable de que la economía es una ciencia social, la cual centra su atención en el complejo entramado de las decisiones individuales y sociales, no regidas por leyes fijas de comportamiento, sino por cambios experimentados en las distintas dimensiones de la vida humana (económica, política, social, cultural, institucional, tecnológica, etc.), cuya interrelación, cada día, se torna más compleja e inestable.

Max-Neef y Smith (2014) critican el reduccionismo y los modelos matemáticos adoptados por la economía en su intento fallido de imitar a las ciencias naturales en su método científico. La labor del economista se ha sumergido en la abstracción (simplificación) de la realidad económica a partir de la construcción y uso de modelos que condensan unas cuantas variables, pero que son impotentes al momento de interpretar el mundo y la sociedad que lo componen. Para estos autores, la economía con el ropaje de los modelos científicos ha tratado de desviar la atención en los verdaderos problemas económicos y sociales y, la teoría económica dominante bajo la consigna de científicidad, no ha hecho, más que defender el statu quo de la riqueza y el poder.

En esta interpretación heterodoxa de la economía, se intuye que en la formación del economista ha primado un interés de clase y su

ejercicio profesional se liga al mantenimiento de un sistema político y económico basado en la acumulación capitalista. Esto no siempre tiene que ser así; el economista dispone de pensamiento y razonamiento crítico y, de un arsenal de teorías, paradigmas y visiones de mundos posibles, que amplían su espectro de actuación y le invitan a su transformación, al menos en teoría.

Es poco probable que los economistas logren ponerse de acuerdo debido a las diversas ideologías que moldean su pensamiento económico. Un ejemplo que ilustra este aspecto, es precisamente, el relato narrado por Gregory Mankiw (2014), profesor de la Universidad de Harvard (Estados Unidos), cuando se refiere a la interpretación de la medida económica tomada por el Congreso de los Estados Unidos en febrero de 2009 relacionada con la prolongación de la duración del seguro de desempleo de veintiséis a noventa y nueve semanas como respuesta a la contención del crecimiento del desempleo y de la bajada del consumo agregado derivados de la crisis financiera internacional 2008-2009.

En opinión del destacado economista y profesor Robert Barro de la Universidad de Harvard, la prolongación de la duración del seguro de desempleo a noventa y nueve semanas es con casi toda seguridad la culpable del aumento del paro de larga duración debido a que esta política pasiva desincentiva la búsqueda de empleo e incrementa las transferencias del gobierno con la consecuente afectación del déficit fiscal. Para Barro el imprudente aumento de la cobertura del seguro de desempleo a noventa y nueve semanas fue insensato desde el punto de vista económico y político. Nótese que Barro como economista de la nueva escuela clásica se opone a la implementación de medidas que incrementan el gasto público, por considerarlas ineficientes.

Este mismo objeto de debate, en opinión del Premio Nobel de Economía Paul Krugman, profesor de la Universidad de Princeton (USA), de ningún modo, puede interpretarse como una desfachatez gubernamental; puesto que el seguro de desempleo influye en la conducta de los trabajadores mucho menos de lo que se cree (en otras palabras, no desincentiva la búsqueda de empleo y la reinserción laboral) y una de las principales razones del alto desempleo es la débil demanda de consumo. Keynes durante la Gran Depresión de los años treinta, a este mismo fenómeno lo llamó insuficiencia de demanda efectiva

como causa principal y delineó como medida de política económica, el incremento del gasto gubernamental. Igualmente, Krugman como economista neokeynesiano (representante de la síntesis neoclásica) tiene otra lectura de la realidad económica y, por lo tanto, avala la decisión tomada en 2009 por la administración de Barack Obama.

Mankiw (2014) concluye que Robert Barro y Paul Krugman son ambos respetados economistas, pero con opiniones diametralmente opuestas sobre la duración de la aplicación del seguro de desempleo en Estados Unidos. Este interesante debate no termina aquí; si los invitáramos a opinar a economistas de otras corrientes de pensamiento económico, probablemente nos topáramos con miradas distintas de un mismo fenómeno económico.

Case y Fair (2008) al abordar los interrogantes: *¿porqué hay tantos desacuerdos en la economía?* y *¿por qué los economistas no confrontan sus modelos y deciden cuál de ellos tiene mejor desempeño?* sostienen que la escasez de datos es un gran problema en economía. En muchos casos no hay observaciones suficientes para decir gran cosa y, por eso, en economía hay mucho margen para los desacuerdos. Un problema es que los modelos económicos que usan la economía tienen diferencias difíciles de uniformar puesto que la información no es uniforme y única.

En fin, el panorama se torna esperanzador al intentar entender lo que hace un economista en el marco de la inmensa complejidad de la economía, cuál es su importancia en la sociedad, de qué conocimiento se nutre, qué tipo de herramientas están a su alcance y qué tan válido es su trabajo. A este reto, nos enfrentaremos de aquí en adelante.

2.5. Navegando por la economía: ¿qué es?, ¿de qué se ocupa?, ¿para qué sirve?, ¿describe la realidad?, ¿es siempre imparcial?

El filósofo escocés Thomas Carlyle en el siglo XIX señaló que “la economía no es una ciencia alegre, sino lúgubre, desoladora y, en realidad, absolutamente abyecta y decepcionante”. Esta expresión que le ha dado vueltas al mundo en los círculos científico, académico y de la economía profesional, coloca a la ciencia económica o, si prefiere, a la disciplina de la economía en una posición poco ventajosa en

comparación con las demás ciencias y disciplinas; las cuales no han sido merecedoras de calificativos tan despectivos como el de ciencia «fúnebre», «despreciable» y «decepcionante», adjetivos utilizados por este autor sin ninguna contemplación. Carlyle al calificar a la economía como una ciencia lúgubre, se refiere a que, casi siempre los análisis y resultados económicos desembocan en el estancamiento, estado tal, donde las soluciones no parecen ser posibles; o al menos, son esquivas; donde la economía no parece tener respuestas concretas a los problemas que aquejan cotidianamente a la sociedad, p. ej., la pobreza, el subdesarrollo, las disparidades regionales, la desigualdad económica, entre otros. Así pues, la economía no parece ser portadora de buenas noticias, ni de soluciones a los millones de personas que claman por ellas; de ahí, su señalamiento de ciencia triste.

El prestigioso historiador estadounidense experto en economía de la Antigua Grecia, Moses I. Finley, al referirse a la economía, afirma lo siguiente:

“La economía la más aburrida de todas las ciencias. Jamás tendrá fin la lucha por escapar de la necesidad. El hombre, preso entre sus deseos insaciables y una naturaleza tacaña, dedica la mayor parte de sus horas de vigilia al drama económico, en el que inevitablemente se ve envuelto” (2001, p. 9).

Para este autor, la economía se debate entre las necesidades humanas crecientes y los medios de producción limitados. El hombre desde tiempos remotos se ha visto enfrentado a resolver el problema de la escasez y, su fatal existencia, está inevitablemente atada a resolver este drama económico; en otras palabras, el hombre es responsable de su propia vida; así mismo, del uso y asignación de los recursos escasos que le provee la naturaleza; en consecuencia, este debe proceder como un buen «economista» como garantía de su existencia.

No deben estremecer los episodios que se acaban de leer. La economía puede ser mucho más que la fría interpretación de Carlyle y la sórdida definición expuesta por Finley. La economía puede ir más allá; pero esto puede ser posible, si los profesionales que la ejercen («los economistas»), logran interpretar adecuadamente qué es la economía, de qué se ocupa, cuáles son sus fines y, si se enfoca de manera adecuada

su instrumental y recursos a la dignificación y preservación de la vida, por encima de la cual, parece no existir nada más trascendental, sino la vida misma, tal como se discutirá más adelante.

El prominente economista heterodoxo de nacionalidad norcoreana, Ha-Joon Chang preocupado por el devenir de la economía en tiempos de la globalización económica y la transnacionalización de la ideología neoliberal, advierte la necesidad de promover una «ciudadanía económica activa»; es decir, hombres y mujeres sensibilizados por el drama económico y dispuestos a transformar el sistema económico a través de la participación y el abandono de la indiferencia y la pasividad. Chang (2016) considera que el ciudadano económico activo (figura asimilada a un «economista», p. ej.), además de conocer, más o menos, el funcionamiento de la economía debe demostrar proactividad para modificar las reglas de juego bajo control de las élites de poder político. La economía no tiene por qué ser un tema exclusivo de los expertos y, no de todos los que vivimos cotidianamente la economía. Este autor puntualiza en lo siguiente:

“El subdesarrollo no se debe a factores estructurales inmodificables, ni al clima, ni a la localización desfavorable, ni a una cultura del ocio. Es el resultado de decisiones humanas tomadas por aquellos que tienen el poder, que logran que las cosas sucedan de la forma como suceden. Se requiere una ciudadanía económica activa para que no seamos víctimas de personas que tienen mayor capacidad de tomar decisiones que nos dicen que las cosas suceden porque tienen que suceder y, que, por consiguiente, nada podemos hacer para cambiarlas” (p. 12).

Desde esta perspectiva, la economía es un asunto de interés general porque, quiérase o no, envuelve a todos, está presente en la vida desde la cuna hasta la tumba y, en cada momento de la existencia, se acaba tomando decisiones (elecciones) buenas o malas que afectan de algún modo, la vida; p. ej., cada día se enfrenta la elección del tipo de alimentos que se va consumir, la ropa que se quiere lucir según la ocasión, el tipo de transporte que se elige para dirigirse al destino diario, entre habitar una vivienda unifamiliar o un apartamento en un condominio, entre trabajar o dedicar el tiempo al ocio, entre conformar una familia o pasar el resto de la vida solos; en fin, la elección es una compañera inseparable y las buenas decisiones -considerando que siempre se toman buenas decisiones-, requieren del agudo sentido de un economista.

En suma, aunque se odie la economía por considerarla aburrida, incontrolable e impredecible (como los chistes la hacen ver), todos se comportan como economistas al tratar de usar de la mejor manera los recursos limitados. No es atrevido decir, que la mejor economista en la sociedad (al menos, en las sociedades más carenciadas) es la Mamá, quien busca que los escasos recursos siempre alcancen para la satisfacción de las necesidades materiales de la familia. Ella sin imaginárselo, a pesar de no sentir ni la más mínima atracción por el estudio y comprensión de la economía, terminó convirtiéndose en la mejor economista. Al final de cuentas, la economía involucra a todos; los problemas económicos afectan a la humanidad en distintas intensidades y la preservación de la vida humana depende de la buena gestión de la economía. Ahora bien, ¡aún se siente que se está fuera de la economía!, ¡que la economía no toca!, ¡que la economía no gusta para nada!, ¡que la economía es solo un asunto de expertos! Desde que se esté vivo, la economía forma parte de la vida; por consiguiente, la labor de un economista por el solo hecho de que la economía esté atada a la vida, es grandiosa.

El célebre historiador económico inglés John M. Ferguson (2001) al hacer un fantástico recorrido por la economía en el mundo antiguo de la mano de los intelectuales griegos, tales como: Jenofonte, Platón y Aristóteles, señala que los primeros temas económicos de interés o de preocupación en la antigüedad, en particular, de la sociedad griega como cuna del pensamiento eran la política, la gestión política, el ordenamiento jurídico, la propiedad privada, la tierra cultivada como fuente de riqueza, el monopolio, entre otros asuntos de interés de la época. Este autor lo recrea con el siguiente pasaje:

“Los temas más manejados por los poetas y filósofos de aquellos días o, que se perciben implícitamente en costumbres, instituciones y leyes, o estudiados en algunos tratados, han sido la propiedad y el cultivo de la tierra, los méritos y deméritos de las diversas ocupaciones, la aparición de monopolio por oposición a la competencia, la reglamentación de precios, el trabajo y los salarios, la pobreza, la falsificación de moneda, los pesos y medidas, dinero y banca, impuestos y programas de reforma social y economía” (p. 11).

Al comparar las preocupaciones de los filósofos griegos con las de los economistas contemporáneos, existen muchas semejanzas en torno a la prevalencia de la propiedad privada sobre los medios de producción, el carácter estratégico de la producción como medio de satisfacción de necesidades materiales, el intercambio como vínculo entre la producción y el consumo, la ligazón entre la política y la economía (está última subordinada a la primera), la división del trabajo, la naciente desigualdad económica atada a la tenencia, control y dominación de los medios de producción, entre otros aspectos.

Finley (2003) en algunos pasajes de su libro: *Economía de la Antigüedad* publicado en 2003, describe que la economía en la antigüedad estaba atada a la vida (todo pasado siempre fue mejor); es decir, la economía era concebida como un instrumento de garantía de la satisfacción de necesidades materiales de la sociedad. A los habitantes del territorio griego les preocupaba más la gestión política que la administración y conducción de la actividad económica; siendo esta última, una actividad relegada a un segundo plano. Ahora bien, se recorren algunos fragmentos de su magnífica obra, así:

Weber intuía que el hombre de la antigüedad era un *homo politicus*, interesado en la economía y en las utilidades principalmente como medios para promover el éxito político y militar de su ciudad-Estado - concebida esta como un “gremio de guerreros” – y su propia habilidad para desempeñar una función destacada en ella, mientras que el hombre moderno es un *homo oeconomicus*, que busca la ganancia sin importar a donde pueda llevarlo. [...] los atenienses hipotecaban la tierra para pagar bodas y funerales, no para forjar capital para la inversión. Así, lo que impulsa sus actividades económicas era su preocupación por el estamento y, hay pocos indicios de la mentalidad racionalista y de la utilidad económica que Weber y Polanyi consideraban como condición previa de las relaciones capitalistas. [...] los antiguos no consideraban la actividad económica como un elemento separado de la vida. En suma, la economía de la antigüedad estaba engastada. [...] Era un mundo en el que la familia era lo más importante y casi todos buscaban la autosuficiencia económica. El comercio era generalmente en pequeña escala y se efectuaba dentro de distancias cortas. La mayoría de las fortunas se forjaba a partir de las rentas y el control de los mecanismos impositivos. Los comerciantes e industriales pocas veces obtenían beneficios, pero, cuando ello ocurría, se mostraban ansiosos por invertir sus ganancias en la tierra (pp. 14-21)

Desde lo metodológico, se realizar un acercamiento al significado etimológico de la economía. La palabra economía se deriva del griego *oikonomike* (*oikos* = todo lo que uno posee y *nomos* = administración), como acto de administrar prudente y sistemáticamente el patrimonio o riqueza familiar en pro de la satisfacción de las necesidades materiales fundamentales. El profesor español Jesús Huerta de Soto, notable exponente de la escuela austriaca de economía sostiene que, la economía en la edad antigua no pasó de ser un conjunto de conocimientos prácticos de carácter secundario enfocados en la gestión del patrimonio; es decir, la economía se ocupaba únicamente de las cuestiones del hogar, pero con implicaciones indirectas en la política. Este autor también resalta, el análisis que hace Aristóteles sobre el dinero y el valor y, su conclusión de que “la riqueza no es más que una cosa útil a la que aspiramos con la mirada de otras cosas que no son ella”⁷.

Por su parte, Rosa Luxemburgo al referirse a la economía, la tildó de ser una «ciencia extraña» por estar condicionada y al servicio de los intereses de clase y de la ideología dominante. Así, la describió:

“La economía es una ciencia extraña. La dificultad y el enfrentamiento de opiniones comienzan ya en el primer paso que se da en este terreno, comienza ya a propósito de la pregunta más elemental: ¿cuál es el objeto propio de esta ciencia? (...) Por muy increíble que parezca, es un hecho que la mayoría de los especialistas en economía política tienen una noción muy confusa de cuál es el verdadero objeto de su erudición” (Luxemburgo, 1916-1917: 1 como se citó en Arrizábalo, 2016, p. 24).

7 Aristóteles, *Moral a Nicómaco*, traducción de Patricio de Azcárate, Espasa-Calpe, 3ª edición, Madrid, 1983, pág. 63. Esta cita está traducida de manera distinta en la edición de la Biblioteca Clásica Gredos, donde leemos que “la riqueza no es el bien que buscamos pues es útil en orden a otro”, Aristóteles, *Ética Nicomáquea*, traducción de Julio Palli Bonet e Introducción de Emilio Lledó, Biblioteca Clásica Gredos, Madrid, 1988, p. 135. Igualmente son de gran interés sus consideraciones sobre “la justicia y la reciprocidad”, incluidas en el Libro V, 5, pp. 247-252 como se citó en la referencia bibliográfica 47 en el portal web de Jesús Huerta de Soto recuperado de: <https://www.jesushuertadesoto.com/articulos/articulos-en-espanol/proyecto-docente/5-definicion-de-la-economia-politica-42/>.

Arrizábalo (2016) refiriéndose a la denominación de «ciencia extraña» sostiene que es imposible encontrar escuelas, autores u obras que traten los fenómenos económicos al margen de su paradigma como visión global de la realidad, del ser humano y del conocimiento. Para este autor, los enfoques económicos dominantes no son neutrales y objetivos, puesto que la ortodoxia impone sus principios tanto en el ámbito científico como en la práctica de la política económica. Al carecer la economía de neutralidad, sus actos no favorecen la consecución del bien común; sus principios responden más bien a lógicas de eficiencia y no de equidad; razón por la cual, la economía pierde agudeza y se torna frívola.

Sraffa (1960) como rotundo crítico de la teoría marginalista de la distribución de la renta en función de la retribución a los factores de acuerdo con sus productividades marginales va más allá del concepto ortodoxo de economía, sosteniendo que la economía no son procesos de optimización de comportamientos individuales –o al menos no son significativos- donde todo queda determinado. Este autor añade que la libertad condicionada de los comportamientos económicos afecta a la renta, al reparto de la renta (salarios y ganancias), a la productividad, a la formación de los precios, a la producción y al consumo. En la concepción simplista de la teoría marginalista no existe espacio para la confrontación social, las relaciones sociales, las clases sociales y el conflicto de clases; viéndose todo como algo mecánico.

La producción no es un proceso inerte anclado únicamente en el uso del capital; el trabajo humano que en ella se incorpora es realmente lo que le da vida a la producción; a esto Sraffa en tono satírico denomina «producción de mercancías por medio de mercancías». Este autor agrega que el capital no produce, sino que es un medio de producción usado como capital, mientras que el trabajo es productor, aunque la economía convencional lo mimetice como un simple factor de producción en igualdad de condiciones que el capital. En suma, el economista curioso debe estar alerta con los conceptos que construye la economía para no dejarse sorprender de manera desprevénida. Los orígenes y la justificación de la riqueza pueden ser fácilmente atribuidos a los rendimientos del capital y a su productividad marginal, opacando el papel del trabajo vivo como generador de valor.

En ese orden de términos, la economía podría concebirse como algo que no se ve a simple vista, su verdadero rostro está más allá de la apariencia, situación que exige un esfuerzo mayor por parte del economista. La economía es bastante pretenciosa al mostrar su caja de herramientas fundamentada en el uso de métodos cuantitativos para el análisis causal de fenómenos económicos; por ello, se ha autodenominado como la «ciencia más dura» dentro de las ciencias blandas (ciencias sociales). Los economistas profesionales utilizan modelos para dar cuenta de los fenómenos económicos y sociales, los modelos son representaciones simplificadas de una realidad sumamente compleja de interpretar y describir en escala natural. Estos hacen las veces de las maquetas que construyen los arquitectos para describir en forma visual los aspectos más relevantes de una edificación, sin entrar en los detalles mínimos como las instalaciones eléctricas, los acabados de los pisos y paredes, la textura y color de las puertas y ventanas, la ubicación exacta de los accesorios eléctricos, etc. “El poder de un modelo se deriva de la supresión de los detalles irrelevantes, que permiten al economista fijarse en los rasgos esenciales de la realidad económica que intenta comprender” (Varian, 2016, p. 1). Nótese que los economistas hacen abstracción de la complejidad de la realidad y desarrollan modelos simples o de cierta dificultad para captar la esencia de la realidad, prescindiendo de detalles irrelevantes. Nicholson y Snyder (2015, p. 3) resaltan que los modelos proporcionan retratos simplificados del modo en que los individuos toman decisiones y en que las empresas se comportan, así como de la manera en que esos dos grupos interactúan entre sí para establecer mercados. En conclusión, pese a su criticada abstracción, los modelos son útiles para entender el funcionamiento de la economía y la conducta de los agentes económicos, aunque no incorporen hasta el último detalle.

El uso de modelos como práctica muy típica en el ejercicio profesional de los economistas deslumbra por su belleza y elegancia matemática, estadística y econométrica. El economista de corte cuantitativo (también llamado económetra o econometrista), posiblemente se sienta mejor dotado analíticamente en la difícil tarea de entender, interpretar e incidir en la realidad a través de las acciones de política económica, en comparación con el economista de corte cualitativo,

más inspirado en el deber ser de la economía y en los aspectos humanísticos de esta ciencia.

Como bien lo señala Pulido (2002), “la realidad es que los economistas disponemos de teorías económicas diversas que parten de hipótesis distintas e incorporan variables diferentes que se utilizan en un proceso deductivo, habitualmente de carácter matemático, que lleva a unos resultados formalmente correctos, aunque puedan resultar más o menos cercanos al funcionamiento de la economía real” (p. 30). El profesor Pulido San Román se está refiriendo a que si bien, el economista dispone de teorías robustas y herramientas analíticas poderosas para entender la realidad, sus limitaciones y la naturaleza abstracta del método deductivo del que se sirve solo permiten aproximarse al entendimiento de la realidad a partir de la identificación y análisis de las variables más relevantes que recogen los modelos econométricos.

Los manuales de economía de mayor uso en el mundo académico simplifican la definición de economía concluyendo, por lo general, como lo hace el reciente libro de texto: Economía de autoría de los prestigiosos economistas Acemoglu et. al, (2017, p. 4) definen a la economía como el estudio de la manera en que los agentes deciden asignar recursos limitados y cómo esas decisiones afectan a la sociedad.

Los manuales típicos de economía o, más bien, de economía de la tradición neoclásica, se hace alusión a recursos limitados como a aquellos factores que se encuentran disponibles en una cantidad menor a la deseada por las personas y; a escasez, cuando existe demanda ilimitada en un mundo de recursos limitados; dicho de otro modo, la economía se debate entre necesidades infinitas y cambiantes en el tiempo y medios escasos, lo cual tomar decisiones sobre el mejor uso alternativo de los recursos dentro de muchos posibles; dicho de otro modo, en el ámbito económico caracterizado por necesidades ilimitadas y medios escasos, a los economistas les corresponde tomar la mejor decisión sobre el óptimo uso de dichos recursos, a sabiendas de que estos se pueden utilizar de forma diversa. Así pues, el economista ejerce el papel de «evaluador de alternativas» apoyado en el criterio racional de beneficio-costos.

En esta definición general de economía subyace el agente económico como individuo o grupo de individuos que toman decisiones, la cuales

no solo lo afectan al individuo como tal, sino también al conjunto de la sociedad; p. ej., cuando se compra un automóvil, este además de proporcionar satisfacción directa al consumidor, pero también genera el pago de impuestos que recauda el gobierno y, que posteriormente, utiliza para financiar su gasto corriente o su gasto de inversión pública en construcción y mejoramiento de carreteras, rehabilitación del sistema vial urbano, construcción de infraestructura educativa, entre otros.

Para aproximarse al entendimiento del concepto de economía, se considera pertinente adentrarse en esta discusión teórica a partir del entendimiento del concepto de economía como ciencia social; para ello se examinarán algunas definiciones de corte ortodoxo (economía convencional) como heterodoxos (economía crítica) incorporadas en los manuales clásicos de economía. La más difundida definición de economía es la de Lionel Charles Robbins, economista británico y célebre profesor del Departamento de Economía del London School of Economics and Political Science, quien, en 1932, al reflexionar sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica, escribió lo siguiente:

(...) “El economista estudia la distribución de medios que son escasos. Se interesa en la forma en que los diversos grados de escasez de los diferentes bienes originan distintos coeficientes de valuación entre ellos, y en la forma en que los cambios en las condiciones de escasez afectan a esos coeficientes, ya provengan de modificaciones de los fines o de los medios, de la demanda o de la oferta. *«La economía es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios limitados que tienen diversa aplicación»* (Robbins, [1932] 1944, p. 23).

La naturaleza y la significación de la ciencia económica de Robbins para algunos autores, por la influencia que ha ejercido en el campo de la economía, este ensayo metodológico es el más importante en el siglo XX y en lo corrido del presente siglo; p. ej., Addleson (1992) puntualiza que este ensayo “fue un trabajo que hizo mucho por aclarar el objeto y los límites de la ciencia económica” (p. 214). Para resumir, como bien lo señalan varios estudiosos de la historia del pensamiento económico, desde la publicación del ensayo de Robbins, las discusiones sobre el objeto y método de la ciencia económica basado en la escasez

han girado inevitablemente alrededor de la definición aportada por Robbins en 1932, o al menos, esta ha sido tomada como punto de partida en los candentes debates intelectuales y académicos vigentes.

Este nuevo concepto de economía permitió superar la vieja definición de economía anclada a explicar únicamente las causas del bienestar material. Robbins solía decir: [...] “la definición de economía como ciencia del aspecto material del bienestar humano es demasiado amplia. Una casa contribuye al bienestar humano y es material; pero si al construirla se suscita la cuestión de si la techumbre debe hacerse de papel o de otro material, el problema no tiene que ver con la economía y sí con la técnica de construcción” (p. 36).

Robbins al hablar de escasez de medios y causas del bienestar material consideraba que era más o menos hablar de la misma cosa. El hecho de fundamentar la esencia de la economía en la escasez implica reconocer que esta disciplina intenta obtener el máximo valor de la escasez y que los ganadores en el sistema económico son aquellos que se benefician del poder que proviene de la escasez, p. ej., en un mercado de competencia imperfecta como el monopolio, ¿un consumidor estaría siempre dispuesto a pagar un precio más alto simplemente porque un bien es más escaso?

La escasez no parece explicar por sí sola el aumento de precio; más bien, el mayor precio se explica porque el productor monopolístico explota su privilegiada posición de único proveedor haciendo uso del poder de la escasez que el mismo creó a partir de la reducción intencional de la oferta como mecanismo de elevación del precio de dicho bien. Como lo ilustra este sencillo ejemplo, la economía no siempre dice la verdad; Harford (2008) atinadamente afirma que “en la vida real, existen tantas probabilidades de que logremos un mundo cuyos mercados sean completos, libres y competitivos como de que afamados abogados empiecen a decirle la verdad a todo el mundo” (p. 78). Infortunadamente, el mercado de libre competencia por sus atributos especiales tan defendido por Adam Smith en su obra magistral *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (1776), en la actualidad ha sido subordinado y dominado por las empresas que operan en los mercados no competitivos. La verdad fue sustituida por el engaño y los mercados no funcionan correctamente ante el poder de la escasez, la cual fue creada por alguien para usufructuar su posición privilegiada.

La economía dice Robbins, es *“la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios limitados que tienen diversa aplicación”*. Robbins añade que, «los fines vienen dados». La cuestión de su determinación no es propia de la ciencia económica. Son un elemento “irracional”, externo a la economía. Los medios, por su parte, son escasos. Esta condición, la escasez, es clave para que haya problema económico. La economía es un tipo de acción humana, la que relaciona esos medios escasos, de uso alternativo, con los fines determinados desde afuera. En suma, para Robbins, la esencia de lo económico es la escasez y el problema económico gira alrededor de la noción de acción humana, lo que la escuela austriaca llama praxeología, la cual también es incorporada en el marco analítico de economistas ingleses como Jevons y Wicksteed.

En definitiva, Robbins (1932) considera que los fines son externos al sistema económico, por ende, no son objeto de análisis de la economía como tal; en cambio, los medios escasos son la médula de la ciencia económica, puesto que aquí reside la escogencia de la mejor alternativa posible en términos del costo de oportunidad. Robbins resalta que dada la restricción que impone la escasez de medios, los fines no pueden ser tan ambiciosos, al final la rivalidad entre estos terminaría imponiéndose unos sobre otros. Añade, que la escasez de los medios para satisfacer fines de importancia variable es casi una condición omnipresente de la conducta humana (racionalidad humana entendida como conducta encaminada a un fin): “no todos los fines podrán lograrse si los medios son escasos de modo que habrá que renunciar a alcanzar algunos fines de acuerdo con la importancia relativa que ellos tengan y según la escasez de los medios” (p. 23).

Es importante detenerse un instante para reflexionar sobre los términos «conducta humana» presentes en la definición de Robbins (1932). El vocablo conducta o comportamiento es propio de la psicología y, según los estudiosos de este tema, desde sus orígenes, se remonta al interés por entender *por qué* los seres humanos actúan de una determinada manera y no de otra, qué los impulsa o qué los detiene a hacer algo; p. ej., en la dimensión económica surgen preguntas, tales como: ¿qué impulsa a unas personas a emprender, a invertir y a correr riesgos?, ¿qué motiva a los consumidores a adquirir un producto determinado en un establecimiento comercial y no en otro?,

¿cómo reaccionan los individuos ante el alza en el nivel de precios o la implementación de ciertos incentivos o desincentivos por parte del gobierno?, ¿por qué algunas personas desisten en la búsqueda de empleo hasta convertirse en desempleados desalentados?, ¿por qué ciertos agentes económicos optan por la honestidad en el reconocimiento y pago de un impuesto en particular; en cambio, otros acuden a prácticas indebidas como la evasión y la elusión?, ¿cuáles factores inciden en mayor medida en la elección del individuo entre trabajo y ocio?, para citar, solo algunos ejemplos.

En Robbins (1932), el problema esencial de la economía estriba en la escasez expresada entre una multiplicidad de fines u objetivos que debe alcanzar el ser humano para el logro de su bienestar; por e. j., la satisfacción del hambre, el cubrirse de la desnudez, el protegerse de las inclemencias del tiempo (viento, lluvia, excesiva radiación social, etc.), el desplazarse o movilizarse de un sitio a otro para ir al trabajo o al lugar de estudio, etcétera. El alcance de tales fines es posible gracias a los medios o recursos disponibles en la sociedad; por e. j., los alimentos para la satisfacción del hambre y la reproducción de la vida, el vestido para cubrirse de la desnudez del cuerpo, la vivienda como medio de hábitat, el transporte privado o público para asistir al trabajo o para cumplir con las tareas académicas; para citar, solo unas cuantas.

Robbins (1932) deja entrever que la situación de escasez a que se enfrenta la economía tiene que ser resuelta a través de la elección racional. Los agentes económicos haciendo uso de la información disponible asignan los recursos escasos a la mejor alternativa posible (considerada para ellos como la mejor asignación de sus medios limitados) utilizando como elemento de comparación el costo de oportunidad, entendido este como la mejor opción a la que renuncia el agente al momento de elegir (Hidalgo, 2017, p. 184).

Etxezarreta (2013) afirma que Lionel Robbins basó su definición de economía “como una forma de aproximación a cualquier problema, de cualquier índole, en el que afloran escasez y elección. Por lo tanto, puede aplicarse no sólo a los casos de producción y distribución de bienes, servicios y factores productivos, como ha sido habitual, sino también al análisis de otros fenómenos sociales en los que la lógica de la racionalidad —en tanto elección de los medios óptimos para lograr unos fines— se ponga de manifiesto” (p. 34).

A pesar de que las escuelas económicas austriaca y neoclásica comparten la teoría subjetiva del valor según la cual el valor de un bien no se determina por ninguna propiedad inherente a este, ni por la cantidad de trabajo invertida en este (teoría objetiva del valor), sino por la importancia que un individuo le asigna en función de la satisfacción de sus deseos, Huerta de Soto critica a Robbins cuando este afirma, que los fines y los medios siempre están dados, con lo cual la función de la economía se reduce a resolver un problema técnico de maximización enfocado en encontrar la forma más eficiente de utilizar los medios dados para llegar a la consecución de unos determinados fines. Como defensor de la tradición austriaca, añade que Robbins deriva de una errónea interpretación de las enseñanzas metodológicas de Ludwig von Mises, es decir, del estudio formal de la acción humana (praxeología). Para Huerta de Soto (2015), Robbins caricaturiza a la economía y, a la vez al economista, relegándolos al simple estudio de la escasez y a la asignación de recursos como un mero ejercicio instrumental (uso de la optimización matemática) del que deben ocuparse los economistas como profesionales llamados a resolver el problema de la escasez a través de la elección racional y el costo de oportunidad como medida de sacrificio.

La racionalidad económica “ilimitada” propia de la teoría económica estándar está inspirada en la grandeza, virtuosidad, enorme capacidad intelectual y frialdad del hombre económico (supuestos muy distantes de la realidad, más cercanos al plano metafísico), como bien lo describe a continuación Shakespeare, al referirse a la grandeza del ser humano:

¡Qué obra admirable es el hombre! ¡Qué noble en su razón! ¡Qué infinito en capacidad! ¡Qué exacto y admirable en forma y movimiento! ¡Qué semejante a un ángel en su acción! ¡Qué parecido a un dios en su comprensión! Es la belleza del mundo, el ideal de los animales (*Hamlet*, acto segundo, escena II (trad. J.M. Valverde como se citó en Ariely, 2008, p. 20).

La teoría económica estándar enfatiza que la economía es la ciencia de la escasez y, por lo tanto, la ciencia de la elección, consigna que ha quedado grabada en la memoria de muchos economistas. A los agentes económicos se les atribuye la facultad inherente de optimizar (maximizar ganancias, minimizar costos y calcular el beneficio neto)

en la lógica del funcionamiento de los mercados y, por lo tanto, elegir la mejor alternativa posible con base en criterios objetivos y procedimientos de evaluación en función del cálculo de costos y beneficios tras la «búsqueda de lo mejor posible» (obtención del mayor beneficio neto). Ahora bien, la optimización es el principio en economía que explica el por qué de las decisiones humanas, desde las más triviales hasta las de mayor trascendencia y significación en la vida.

“La economía es en esencia una ciencia de elección. Cuando se va a llevar a cabo un proyecto económico, como la producción de un nivel específico de producción, suele haber varias formas de lograrlo. Sin embargo, una (o más) de estas alternativas es más atractiva que otras desde el punto de vista de algún criterio, y la esencia del problema de optimización es elegir, con base en ese criterio especificado, la mejor alternativa posible.

El criterio más común entre alternativas en economía es el objetivo de maximizar algo (por ejemplo, la ganancia de una empresa, la utilidad de un consumidor o la tasa de crecimiento de una empresa o la economía de un país) o de minimizar algo (por ejemplo, el costo total de la producción conocido). Económicamente, los problemas de maximización y minimización podríamos categorizarlos bajo el encabezado general de optimización, lo que significa “la búsqueda de lo mejor” (Chiang, 2006, p. 221).

Dan Ariely, catedrático de psicología y economía conductual, considerado un experto mundial en el análisis del comportamiento del consumidor, en su libro: *Las trampas del deseo* publicado en 2008, afirma que “la racionalidad humana constituye el fundamento de las teorías, predicciones y recomendaciones económicas. La simple y persuasiva idea de que somos capaces de tomar las decisiones correctas por nosotros mismos, nuestra capacidad de razonamiento es perfecta” (p. 23). Además, agrega que, “en la economía convencional, el supuesto de que todos somos racionales implica que en la vida cotidiana calculamos el valor de todas las opciones a las que nos enfrentamos y luego seguimos la mejor línea de acción posible. ¿Y si cometemos un error y hacemos algo irracional? También aquí la economía tradicional tiene una respuesta: las «fuerzas del mercado» se abaten sobre nosotros y rápidamente nos conducen de nuevo a

la senda de la rectitud y la racionalidad (p. 24). En realidad, como lo demuestran múltiples experimentos económicos de talla mundial, que la conducta humana es irracional en muchos casos, o, si se prefiere, se acepta que la racionalidad no es absoluta («racionalidad perfecta»), sino limitada o acotada; así lo confirman los trabajos científicos en el proceso de toma de decisiones realizados por Herbert Alexander Simon, laureado con el Premio del Banco de Suecia en Ciencias Económicas en memoria de Alfred Nobel concedido en 1978.

La conclusión de Ariely (2008) es que los seres humanos no sólo son irracionales, sino «previsiblemente irracionales»; es decir, que la irracionalidad se produce siempre del mismo modo una y otra vez. Los agentes económicos no siempre tienen comportamientos racionales ni actúa de la misma manera ante diversos estímulos y factores condicionantes. La dinámica económica también se basa en la inestabilidad, la irracionalidad y el azar, elementos que no suelen ser tenidos en cuenta en los modelos matemáticos que se proponen en la economía. Los mercados tampoco son tan eficientes y equilibrados como afirman estas teorías, por tanto, la economía como es concebida en la actualidad tiene importantes carencias (Stiglitz, 2010, p. 20). Como lo subraya Ariely, la sistemática irracionalidad que caracteriza a los seres humanos es un importante punto de partida para mejorar nuestra capacidad de decisión.

Delgado y Delgado (2006) sostienen que en las ciencias psicológicas, la conducta puede ser guiada o conducida tanto por los fenómenos psíquicos como por la influencia que ejerce el medio social sobre el sujeto. Así pues, el comportamiento corresponde a las expresiones externas del sujeto, es decir, a aquellas sometidas a observación, registro y verificación; así como también, a lo no observable como las emociones. En este sentido, la economía en su definición ortodoxa se nutre de las explicaciones propias del enfoque psicológico behaviorista limitándose únicamente a observar, registrar, verificar, explicar y predecir los hechos humanos apoyada en el instrumental analítico de la econometría; sin considerar que el estudio de la conducta humana desde ser abordada desde su inmensa complejidad y la combinación de factores sociales, biológicos y psicológicos. El comportamiento humano es intencional, de ningún modo es programable o reprogramable, por lo tanto, resulta impredecible; de ahí las limitaciones en el objeto y método de la economía.

Quintanilla y Bonavía (2005) sostienen que la conducta económica llega a ser irrelevante ya que siempre es un resultado –evaluado, objetivo y previsible– de un ser humano económico cuyos rasgos fundamentales se pueden resumir en unos cuantos atributos sui generis, así: racional, egoísta, amnésico, aislado y universal. Así pues, la economía convencional caricaturiza al ser humano (*homo economicus*) categorizándolo como un ser extraterrestre con una inteligencia desmedida, una objetividad exorbitante y un poder de cálculo excepcional.

Para el prestigioso economista polaco, considerado como uno de los máximos exponentes del socialismo marxista, Oskar Lange (1966), la economía está relacionada con las necesidades humanas y los medios de satisfacerlas. Este autor en pocas palabras conceptualiza la economía con la siguiente expresión:

“la economía política -o economía social- es la ciencia de las leyes sociales que rigen la producción y la distribución de los medios materiales que sirven para satisfacer las necesidades humanas” (p. 11).

Lange clasifica las necesidades en biológicas (nutrición por excelencia), cuya satisfacción es indispensable para vivir; y las no biológicas las cataloga como consecuencia de la vida en común de los hombres dentro de la sociedad formando parte de la cultura de las personas. También clasifica las necesidades en individuales y colectivas; las colectivas, p. ej., la seguridad, el ocio y todas aquellas que son consecuencia de la vida social. “Las necesidades de los hombres, aunque hayan surgido inicialmente de las necesidades biológicas son pues, producto de la vida social y en común, y dependen de un grado determinado de desarrollo de la sociedad humana” (Ibid., p. 11).

Este autor, añade que, en la satisfacción de las necesidades humanas son indispensables los bienes, obtenidos de la naturaleza y apropiados por el hombre por medio de la extracción, transformación y modificación de las características físicas, químicas o biológicas; obtenidos a través de la producción como actividad consciente e intencional ejecutada por medio del trabajo, cuya propiedad esencial es adaptar las fuerzas de la naturaleza a las necesidades humanas.

La forma de describir la economía por parte de Oskar Lange invita a pensar que la mayoría de las necesidades humanas corresponden a la vida social, es decir, son creadas por el hombre para la realización y expansión de su dimensión cultural; de ahí que, las necesidades humanas no son infinitas, históricas y cambiantes como lo afirma la teoría económica estándar. Desde esta perspectiva, la economía como ciencia social es capaz de proporcionar bienestar material a una colectividad, sin necesidad de precarizar la vida, profundizar la desigualdad económica y expandir la exclusión social. Una vez más, el papel de economista se torna protagónico para el logro de este cometido: reconciliar la producción (naturaleza y trabajo) con las necesidades humanas.

Al preguntarles a los entrevistados: ¿cuál cree usted que es el rol del economista actualmente en una sociedad? y ¿para que se forma profesionalmente un economista? La mayoría de los entrevistados concuerda que el rol de un economista es bastante amplio, puesto que la economía abarca distintos campos para el ejercicio profesional tanto en el sector público como en el privado y en diversas ramas de la actividad económica. Es curioso ver, que las respuestas dadas por los informantes no se aproximan al concepto estricto de economía de mercado.

A continuación, se recogen algunas respuestas, manteniendo el nombre de los entrevistados en el anonimato. Así, pues, los informantes expresaron lo siguiente:

“De acuerdo a la estructura curricular del economista tienen una formación digamos muy amplias se puede defender trabajando como administrador como director puede defenderse trabajando en proyectos, igual tiene formación para digamos defenderse en el campo contable y hacer una revisión muy exhaustiva de los de los procesos macroeconómicos en que puede vivir una región” *Informante 1.*

“En general el papel que jugamos los economistas en el departamento de Nariño está ligado al sector productivo y en el caso particular del sector agropecuario, Como economista ha podido desarrollar algunas actividades sobre todo de asesoramiento en política pública agropecuaria y también necesaria frente a planes de negocios dentro de la política pública agropecuaria. actualmente soy docente universitario en dos universidades y eso me ha permitido pues también conocer mucho más del sector educativo y sobre todo el salto productivo del departamento.

Dentro del papel que juega la economía como ciencia dentro de la estructura del departamento está justamente el entendimiento de las fuerzas productivas las cuáles son los factores de producción que forman parte de la estructura productiva pues del departamento". *Informante 2.*

Con respecto a la segunda pregunta, se destaca que la mayoría de los entrevistados manifiesta libremente que su primer empleo, tenía muy poco que ver con el ejercicio de la profesión de economista, aunque tampoco se tiene claridad en lo que hace un economista; pregunta que ha guiado esta discusión teórica.

"Cuando yo empecé la verdad a buscar empleo mandé hojas de vida en físico, por plataforma, sin embargo, el primer empleo que tuve, creo no tenía nada que ver con la economía. Creo que eso sucede en los primeros años de egreso". *Informante 3.*

"Cuando uno sale como egresado del Programa de Economía, en mi caso, no fue un asunto fácil conseguir empleo que tuviera que ver con mi carrera, sin embargo, en el trabajo se requería una formación profesional, digamos los primeros trabajos que tuve estaban digamos alrededor del hecho de ser profesional, tener una carrera profesional, pero nada más" *Informante 4.*

"El pensum que yo recibí y de hecho el pensum nuevo es un poco idealista, por así decirlo; porque la universidad nos prepara como economistas en ciertos aspectos, pero uno sale al mercado laboral y se da cuenta de que en todo lo que nos prepararon nada sirve para lo que realmente el mercado laboral está pidiendo. Yo conseguí un trabajo (mi primer empleo), que no tenía absolutamente nada que ver con mi profesión, de hecho, yo entré a trabajar a una multinacional por qué tenía un muy buen manejo de inglés resultado de un curso particular que hice hace algunos años; también por un buen manejo de Excel resultado también de un curso particular". *Informante 5*

2.6. ¿Qué hace un economista?

Lord Keynes (1933) en su ensayo sobre Alfred Marshall señalaba que los buenos economistas o, simplemente, los economistas competentes escasean como los pájaros más exóticos. Así, lo describió:

El estudio de la economía no parece requerir dotes especiales de orden inusualmente superior. Desde el punto de vista intelectual, ¿no es un tema muy fácil en comparación con las ramas más altas de la filosofía y la ciencia pura? Sin embargo, los buenos economistas, o aun competentes, son las más raras de las aves. ¡Un tema fácil, en el que muy pocos sobresalen! Quizá la explicación de esta paradoja sea que el economista magistral sea el que debe poseer una rara combinación de dones. Debe alcanzar un alto nivel en diferentes direcciones y debe reunir talentos que no se suelen encontrar juntos. Debe ser un matemático, historiador y estadista, y filósofo hasta cierto punto. Debe comprender los símbolos y hablar con palabras. Debe contemplar aspectos particulares en relación con un todo, abordar conjuntamente lo abstracto y lo concreto. Debe estudiar el presente en función del pasado y pensando en el futuro. Ninguna parte de la naturaleza humana o de sus instituciones debe quedar por fuera de su consideración. Debe tener propósitos y ser desinteresado de manera simultánea; tan apartado e incorruptible como un artista, pero a veces tan cerca de la tierra como un político” (p. 3).

Keynes, como uno de los economistas más recordados del siglo XX, principal impulsor de la implantación del Estado benefactor a través de la política fiscal sustentada en el gasto público y los impuestos, la cual hizo posible la concreción de la edad de oro del capitalismo en occidente vigente durante cuatro décadas consecutivas, criticó fuertemente a la escuela neoclásica (o, clásica como habitualmente la llamaba) por centrar su atención en la existencia del equilibrio económico automático, entendido como aquella situación especial en la que todos los agentes optimizan al mismo tiempo, de manera que nadie se beneficiaría personalmente cambiando su comportamiento (cada agente cree que no puede hacer mejor las cosas eligiendo otro modo de actuar).

Este autor, sentía preocupación por la excesiva fundamentación instrumental que se le daba a la economía y al economista en su formación a nivel de pregrado y posgrado, en particular, en la Universidad de Cambridge. Para él, el economista debería tener una combinación de dotes más allá que los que otorga el estudio de la economía, rebasando los límites disciplinares y conquistando otro tipo de conocimientos que abra el espectro de análisis en las ciencias sociales. Keynes recomendaba que el economista, además de su formación disciplinar, debería recibir formación en otras áreas del saber, tales como: la ciencia política, la

filosofía, la historia, las matemáticas y la estadística; cuya combinación podría fomentar una mejor comprensión de la realidad, avivar el pensamiento crítico y la acción transformadora de la sociedad.

Ricardo J. Caballero, profesor de Economía Internacional en el Massachusetts Institute of Technology (como se citó en Parkin y Loria, 2010), afirma que el paso más importante para entender la economía es aprender a pensar como economista. Caballero en una entrevista con Michael Parkin, economista y autor de varios libros de texto de economía ampliamente difundidos, comenta que *“recuerda haber escuchado decir a Milton Friedman que muchos de los economistas que conoce, nunca han estudiado un Doctorado en Economía, y muchos otros que sí lo han hecho, no son realmente economistas”* (p. 324). Esta afirmación del profesor Caballero deja en firme, que para pensar como economista no se requiere poseer un título profesional en economía; simplemente, «sentido común», puesto que la mayoría de los asuntos económicos son bastante obvios y a todos nos afectan directa o indirectamente. De ahí, que consideremos que la mejor economista en el hogar es indudablemente mamá o, quien haga sus veces, como asignadora eficiente de los recursos para la manutención y el bienestar de la familia.

Streeten (2007) denuncia que la Comisión de Educación de Posgrado en Economía de Estados Unidos integrada por prestigiosos economistas de la corriente dominante, informó que en 1991, la formación en economía a nivel posgradual hacía más énfasis la enseñanza-aprendizaje de herramientas y teorías a expensas de la «creatividad» y la solución de problemas; y que la principal debilidad era el poco énfasis en las conexiones entre herramientas, teorías y modelos econométricos y los problemas del mundo real. La preocupación del profesor Paul Streeten como asesor del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) radica en que cada día los economistas se sumergen más en el mundo idealizado de las matemáticas y los modelos econométricos y, se alejan cada vez menos, de la fatídica realidad económica y social que atormenta a millones de personas distribuidas en el globo terráqueo.

Desde esta perspectiva, parece que la formación del economista y su ejercicio profesional se aparta mucho más de la senda que describió Keynes (1933). Las universidades y centros de pensamiento centran su atención, esfuerzos y recursos en la consolidación de la formalidad

científica de la economía y, menos, en la formación de un economista capaz de entender la naturaleza humana y sus instituciones, dotado de un conjunto de talentos dinamizadores de transformación social.

Por ello, Keynes sabiamente compara al buen economista como la más especial de las aves exóticas. En verdad, los dones y talentos que debe reunir un buen economista son tan excelsos, imponiendo grandes retos a las instituciones de educación superior que los forman. Sin pecar de pretensiones, se podría afirmar que en las decisiones del economista se posa la vida como un pájaro en su frágil nido *¡Si un médico se equivoca en su diagnóstico y prescripción, podría causarle a su paciente más enfermedad y sufrimiento o, en su defecto, provocarle la muerte; en cambio, si un economista se equivoca en el diseño, recomendación e implementación de políticas, programas, proyectos y medidas económicas, podría arruinar la vida de miles y millones de personas; a quienes nunca conoció personalmente!*

Abel y Bernanke (2004) definen a los macroeconomistas (los economistas que se ocupan del estudio y análisis de los temas económicos agregados) como aquellos profesionales que realizan una amplia variedad de actividades, tales como: las predicciones, el análisis macroeconómico, la investigación básica y la elaboración de datos para el gobierno, las organizaciones sin fines de lucro y las empresas privadas. Los macroeconomistas normalmente estudian la economía como un sistema completo, dado que las cuestiones y los problemas macroeconómicos suelen estar interrelacionados, ya que reconocen que los cambios de un sector o de un mercado pueden afectar a la conducta de toda la economía. Para estos autores, los economistas como los meteorólogos y los médicos se ocupan de un sistema cuya complejidad hace que resulte difícil comprenderlo perfectamente y aún más difícil predecir su conducta. En lugar de predecir lo que ocurrirá, la mayoría de los macroeconomistas se dedica a analizar e interpretar los acontecimientos cuando ocurren (análisis macroeconómico) o a tratar de comprender la estructura de la economía en general (investigación macroeconómica). Por último, añaden que, dada la complejidad de la economía, el análisis de la política macroeconómica, al igual que la realización de predicciones macroeconómicas, suele ser difícil e incierto.

¿Qué motivó a escribir este capítulo?; en verdad, la respuesta se halla en la inclusión de una pregunta en el cuestionario en línea aplicado a los economistas graduados de la Universidad de Nariño durante el trabajo de campo realizado en los meses de junio y julio de 2021. La pregunta se formuló en los siguientes términos: *¿Qué factor lo motivó a estudiar la carrera de economía?* Interesaba saber por qué eligieron estudiar economía; si esta decisión fue una cuestión de convencimiento o, por el contrario, una indecisión condujo a algunas personas a abordar el estudio de la economía, sin saber qué era lo que querían estudiar. Entre las múltiples respuestas a este interrogante se incluyó la siguiente opción: *“En verdad, nunca supe lo que hace un economista”*. Se esperaba que los encuestados no consideraran como opción, pero se dio la sorpresa que el 4,8% (3,1% de hombres y 1,7% de mujeres – véase Tabla 10) expresara abiertamente que durante el cursado de la carrera e, incluso en su ejercicio profesional, nunca supieron lo que hace un economista. Aunque la proporción de personas que eligieron esta respuesta es baja, es pertinente ahondar en el rol profesional que desempeña un economista en una sociedad, independientemente del sistema político y económico imperante.

Tabla No. 10. Factores que lo motivaron a estudiar la carrera de economía.

Factores	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Quería comprender cómo funcionaba la economía.	21	13,5	19	13,8	40	13,7
Me preocupa comprender los grandes problemas económicos, por ejemplo, el desempleo.	17	11,0	8	5,8	25	8,5
Quería ocupar un cargo importante.	10	6,5	3	2,2	13	4,4
Tenía buenos referentes de otros economistas.	15	9,7	22	15,9	37	12,6
Las posibilidades de empleo para economistas eran amplias.	10	6,5	11	8,0	21	7,2

Continuación Tabla 10.

Factores	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
La profesión de economista es respetada y valorada.	20	12,9	11	8,0	31	10,6
Mi puntaje en la prueba de Estado no me permitió elegir otra carrera.	20	12,9	16	11,6	36	12,3
La situación económica en aquel momento no me permitió elegir otra carrera.	21	13,5	24	17,4	45	15,4
En verdad, nunca supe lo que hace un economista	9	5,8	5	3,6	14	4,8
Otro	12	7,7	19	13,8	31	10,6
Total	155	100,0	138	100,0	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

Conocer el objeto de estudio y el ámbito del ejercicio profesional de una carrera es fundamental para aquellas personas que toma la decisión de dedicar, al menos, cinco años de su vida al estudio de una ciencia, una disciplina o un campo disciplinar. Este conocimiento preliminar necesariamente conduciría a tomar la decisión correcta o a desistir, en el evento que dicha carrera no satisfaga el interés y expectativa del futuro profesional universitario.

Aparentemente responder de manera directa y sin titubeos a la pregunta: *¿qué hace un economista?* parece ser un asunto simple, en verdad, no lo es. Si, p. ej., no formulan los siguientes interrogantes: *¿qué hace un médico?, ¿qué hace un contador público?, ¿qué hace un ingeniero civil?*; sin el más mínimo ánimo de ofender a ningún profesional universitario, las respuestas pueden no revestir ninguna complicación, al menos teórica, acerca de la descripción de una profesión universitaria, así: el médico cura a sus pacientes; el contador

público elabora los estados financieros de una organización o empresa y el ingeniero civil, diseña y construye obras de infraestructura física.

A partir de esas respuestas concretas a los formuladores de dichas preguntas, les queda un poco más claro el objeto de estudio de los pregrados en mención, mientras que si la respuesta hubiese sido la siguiente: *el economista estudia la economía*; creemos que estaríamos en una situación peor que la anterior, porque tampoco entenderíamos que funciones cumple un profesional en economía y cuál es el objeto de estudio de la economía.

Así pues, dar una respuesta precisa y satisfactoria a esta pregunta, es un asunto sumamente ambicioso y delicado, se espera que a lo largo de este capítulo se haya aportado algunos elementos de reflexión, discusión y, ojalá, de provocación; esperando en un futuro próximo, despertar el interés de otros economistas en complementar este debate con la inclusión de nuevos referentes teóricos.

¿Qué hace un economista?, debería haber sido la primera pregunta en formularse cuando se eligió por voluntad propia o influenciados por terceros, matricularse en el pregrado en economía para iniciar el estudio de esta ciencia social. Una clara respuesta a este interrogante pudo haber cambiado las vidas; para unos, pudo haber sido una ratificación a la decisión de estudiar economía y, para otros, una lúcida señal de cambio de rumbo en la elección de otra carrera universitaria ya sea, en el campo de las ciencias naturales, las ciencias sociales o en las humanidades. Lo deseable es que cada uno se inserte en el programa académico de su predilección para un mejor aprovechamiento de la formación universitaria y el posterior desarrollo profesional.

A fin de contar con una aproximación sobre el nivel de confianza y seguridad que tienen los graduados con la decisión que tomaron en algún momento de sus vidas en relación con el estudio del pregrado en economía, se formularon dos preguntas, a saber: *Si fuese posible retroceder su vida, ¿elegiría nuevamente cursar el pregrado en economía?* El 71,3% de los graduados respondió que sí lo harían en la Universidad de Nariño, el 12,6% lo haría en otra universidad y el 16,0% no lo harían en ninguna universidad colombiana, ni tampoco

extranjera. Se destaca que el 83,9% está convencido de haber elegido la carrera correcta, sin duda alguna; porque el pregrado en economía les ofreció la oportunidad de desarrollar habilidades para su inserción relativamente rápida en el mercado de trabajo.

La segunda pregunta formulada se planteó de la siguiente manera: *¿Recomendaría usted a otras personas (hijos, familiares, amigos, conocidos) estudiar el pregrado en economía?* Los graduados ante este interrogante, el 68,9% respondieron que recomendaría su cursado en la Universidad de Nariño, el 11,3% si lo haría, pero en otra universidad y el 19,8% no recomendaría estudiar economía en ninguna universidad de Colombia o del mundo. Es satisfactorio ver que el 80,2% de los graduados se sienten satisfechos con la decisión individual tomada, de ahí su convencimiento de recomendar el cursado del pregrado en economía. También se intuye que a aquellos graduados que se sienten inconformes con la carrera han tenido algunos problemas de inserción en el mercado laboral o sus ingresos laborales actuales no cumplen con sus expectativas personales (véase Tabla 11).

Tabla No. 11. Nivel de confianza en la elección de la carrera de economía

Elección Pregrado en Economía	Sexo		Total	%	Recomendación Pregrado en Economía	Sexo		Total	%
	Hombres	Mujeres				Hombres	Mujeres		
Si, lo haría en la misma universidad	113	96	209	71,3	Si, en la Universidad de Nariño	111	91	202	68,9
Si, lo haría en otra universidad	17	20	37	12,6	Si, en otra universidad	18	15	33	11,3
No lo haría en la misma universidad	4	4	8	2,7	No lo haría en la Universidad de Nariño	5	6	11	3,8
No lo haría en ninguna universidad de Colombia o del resto del mundo.	21	18	39	13,3	No lo haría en ninguna universidad de Colombia o del resto del mundo.	21	26	47	16,0
Total	155	138	293	100,0	Total	155	138	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

A fin de conocer qué tan convencidos están los economistas de la Universidad de Nariño con la carrera que eligieron se formularon dos preguntas adicionales: ¿considera usted que la carrera en economía que cursó era lo que realmente quería estudiar? El 58,0% respondió afirmativamente con mayor seguridad en los hombres (60,6%) y, ante la pregunta: en su decisión de estudiar el pregrado en economía, ¿influyeron otras personas?, el 59,0% afirma que no influyen otras personas, es decir, en el 41,0% de las decisiones individuales no hubo intervención de otras personas (con respuestas muy similares entre hombres y mujeres) que al final convencieron al graduado a inclinarse por el cursado del pregrado en economía, como se indica en la Tabla 12.

Tabla No. 12. Satisfacción con la carrera de economía.

Elección correcta	¿Considera usted que la carrera en economía que cursó era lo que realmente quería estudiar?						Libre elección	En su decisión de estudiar el pregrado en economía, ¿influyeron otras personas?					
	Sexo				Total	%		Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%				Hombres	%	Mujeres	%		
Si	94	60,6	76	55,1	170	58,0	Si	63	40,6	57	41,3	120	41,0
No	61	39,4	62	44,9	123	42,0	No	92	59,4	81	58,7	173	59,0
Total	155	100,0	138	100,0	293	100,0	Total	155	100,0	138	100,0	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

El 15,4% (13,5% en hombres y 17,4% en mujeres) sostienen que eligieron estudiar la carrera de economía porque en aquel entonces su situación económica era difícil y no tenían otras opciones y el 12,3% (12,9% en hombres y 11,6% en mujeres) afirman que su puntaje en la prueba de Estado (ICFES) fue bajo, lo cual no les permitió ingresar a otra carrera.

2.7. Vida y economía o Economía y vida: ¿se corresponden?

Arrizábalo (2016) resalta que la vida humana está atada a los medios de vida y, estos, precisamente, son de competencia directa del objeto de la economía en una simbiosis entre trabajo humano y naturaleza como proveedora de recursos naturales. Este autor, en su libro Capitalismo y economía mundial deja constancia de lo siguiente:

“La primera determinación a la que cualquier sociedad debe enfrentarse ineludiblemente para asegurar su existencia como tal (su supervivencia, su reproducción en el tiempo) es la de producir sus medios de vida. O, mejor dicho, debe producir sus medios de vida o de existencia, repartirlos entre sus miembros y que estos los consuman, haciendo así posible las condiciones para producirlos de nuevo, etc., en un proceso constantemente renovado que constituye la base material de la reproducción en el tiempo del conjunto de vida de la sociedad y sus miembros” (p. 24).

Albert Camus (1975) en su ensayo: *El Mito de Sísifo* refiriéndose a la importancia de la vida sobre cualquier otra cosa y el suicidio como la manera más trágica y cobarde de acabar con la existencia humana, afirma que “no hay sino un problema filosófico realmente serio: el suicidio. Juzgar que la vida vale o no la pena de ser vivida equivale a responder la cuestión fundamental de la filosofía” (p. 13). La pregunta que subyace de la reflexión de Camus es si ¿la vida vale o no vale la pena vivirla?, aunque todos o, casi todos, estarían de acuerdo que el sentido de la vida es vivirla, cueste lo que cueste.

El dramaturgo, poeta y actor inglés William Shakespeare también invita a reflexionar sobre el poder y la trascendencia de la vida al sintetizar una sola frase la condición necesaria de la vida: los medios o recursos para garantizar la vida: “Me quitan la vida al quitarme los medios que me permiten vivir” ¿De qué medios habla Shakespeare? Pues, sencillamente de los medios esenciales para la supervivencia, tales como el alimento, el vestido, la vida, el trabajo como generador de ingreso y realización personal y familiar, la educación, la salud, el ocio, etcétera. La segunda pregunta sería: ¿quién la responsable de garantizar la provisión de dichos medios para la satisfacción de necesidades materiales? La respuesta es: la economía como la forma de organización social. Hay que detenerse así sea un minuto a analizar la profundidad de la reflexión de Shakespeare, quien, no siendo economista de formación, en uno de sus pasajes expone su profunda sensibilidad por el respeto a la vida y la economía para la vida, señalando:

¡El sentido de la vida es vivirla! Lo primero en la vida del ser humano no es la filosofía, no es la ciencia, no es el alma, no es la sabiduría, no es la búsqueda de la felicidad, no es el placer, no es la reflexión sobre Dios; es, la vida misma. Toda libertad, toda filosofía, toda acción, toda relación con Dios, presupone el estar vivo. Presupone, por tanto, la posibilidad de la vida, de la vida material, concreta, corpórea. Y esta posibilidad de la vida presupone el acceso a los medios para poder vivir: “Me quitan la vida al quitarme los medios que me permiten vivir” (Shakespeare como se citó en Hinkelammert y Mora, 2016, p. 15).

La garantía de la vida no solo depende del sistema económico como proveedor de bienes y servicios para la satisfacción de necesidades materiales (bienestar material), sino también de la protección de un sistema político que salvaguarde los derechos fundamentales de las personas. Lorey (2016) es enfática en criticar al sistema político, argumentando que la característica específica del Estado actual del neoliberalismo es el gobierno de la inseguridad, de la desprotección, el cual democratiza la precarización de la vida convirtiéndola. Esta autora agrega que, el estado neoliberal, si bien no ha retirado las instituciones de aseguramiento correspondiente al estado social liberal, ya no precisa de ellas y; en consecuencia, ha adoptado medidas de protección militar y policial con el fin de neutralizar la «amenaza de la precarización» producto de la misma reducción del aseguramiento social. En la consideración de Lorey, la nueva concepción del Estado menos interventor y más austero en el gasto social para proteger el *statu quo* fácilmente puede acudir al uso de la fuerza para neutralizar la protesta social y preservar los intereses de los grupos de poder, como está sucediendo no sólo en Colombia sino en muchos países en el mundo.

Butler (2009) también reflexionando en los asuntos políticos contemporáneos, señala al sistema político como responsable del cuidado y de la preservación de la vida en condiciones dignas, argumentando que “la responsabilidad debe centrarse no sólo en el valor de tal o cual vida, o en la cuestión de la capacidad de sobrevivir en abstracto, sino en las condiciones sociales sostenedoras de la vida, especialmente cuando éstas fallan” (p. 59). La precariedad de la vida ha alcanzado dimensiones globales y está expuesta a un ensanchamiento, sino no se interviene de inmediato.

Esta autora, insiste que la precariedad no es solo un asunto de preocupación nacional, sino que requiere la atención de los organismos multilaterales y de la implantación de un nuevo sistema político basado en la cooperación y la solidaridad a escala transnacional. Butler añade: “podríamos entender la guerra como eso que distingue a las poblaciones según sean objeto o no de duelo. Una vida que no es merecedora de ser llorada es una vida que no puede ser objeto de duelo porque nunca ha vivido, es decir, nunca ha contado como una vida en realidad” (p. 64). En suma, la vida es para vivirla dentro de los estándares de la dignidad que la economía debe procurar, de lo contrario, se convierte en una vida que no merece ser vivida cuyos medios escapan a su alcance.

Al concatenar la política con la economía baste con señalar lo expuesto por Goodwin (1993), quien considera que “una de las tareas fundamentales de la teoría política consiste en dar justificaciones para ciertas disposiciones del poder en el marco de un sistema político determinado. Por lo general, estas justificaciones son de tipo moral, ya que, si las personas pueden ser inducidas a adoptar e internalizar los principios morales, ello es preferible para la vigencia del orden social que tener que obligarlas a obedecer a la autoridad política (p. 233). El Estado logra este cometido a través de la creación e implantación de instituciones formales para la garantizar la sostenibilidad del statu quo y los intereses de grupos de presión específicos.

2.8. El papel de economista con la equidad como mecanismo de la reducción de la desigualdad económica.

Cuadrado et al. (2010) afirman que economistas célebres como Alfred Marshall (1842-1924) y Arthur C. Pigou (1877-1959) como teóricos pioneros de la economía del bienestar concentraron sus esfuerzos en definir las condiciones económicas que condujeran al logro de un mayor nivel de bienestar material⁸ o riqueza colectiva como

8 El término bienestar económico se identifica con aquellos estándares básicos de satisfacción humana y material que permiten la satisfacción de necesidades materiales.

resultado del proceso de crecimiento económico, sin apartarse del principio de equidad en la distribución del producto nacional. Desde esta perspectiva, la preocupación se enfoca en qué tipo de políticas económicas podían contribuir a aliviar la pobreza y a redistribuir mejor la renta nacional. Se deja entrever, que si bien, las posturas intelectuales de Marshall y Pigou señalaban en primera instancia al mercado como el aparato imprescindible para asegurar el bienestar material de la sociedad, también se insinuaba la participación del Estado como agente promotor de la política económica y responsable de corregir en alguna medida la desigualdad económica con el uso de instrumentos redistributivos.

Estos autores añaden que “el papel del economista debería consistir, esencialmente, en sugerir medidas y criterios que permitan incrementar el nivel de bienestar material, pero el principal problema reside —precisamente— en cómo «medir» el bienestar, por una parte, y en disponer de *elementos* que permitan afirmar de forma objetiva si una medida de política económica mejora o no dicho bienestar para el conjunto de la sociedad” (p. 111).

El Premio Nobel de Economía, Jan Tirole (2017) rechaza tanto la supremacía del mercado como la del Estado. Argumenta que la economía puede ser útil, pues no debe estar ni al servicio de la propiedad privada y los intereses individuales, ni al servicio de los que desean utilizar al Estado para imponer sus valores o hacer que sus intereses prevalezcan. Para este autor, la economía debe estar al servicio del bien común; es decir, su propósito es lograr un mundo mejor.

Tirole se propone dar una mayor difusión a la cultura económica. Según él, la enseñanza de la economía se basa a menudo en la teoría de la elección racional; es decir, en individuos que actúan en favor de su propio interés; pero también advierte, que el individuo no siempre dispone de la información suficiente, lo que lo hace víctima de sesgos cognitivos, situación que lo conduciría inevitablemente a equivocarse al evaluar cómo alcanzar sus objetivos, así como también en la elección de los medios o recursos para satisfacerlos. Para este autor, la mayor parte de los Estados del mundo combinan la economía de mercado, visualizada en la “mano invisible” de Adam Smith y la intervención

del Estado propuesta por Keynes. El Estado no puede lograr que sus ciudadanos vivan sin mercado y el mercado necesita al Estado; no solo para proteger la libre iniciativa empresarial y la garantía de los derechos de propiedad privada, sino también el cumplimiento de los contratos a través de un sistema jurídico sólido y estable. La existencia del Estado es imprescindible para corregir los fallos de mercado.

Como puede verse, el Estado se complementa con el mercado, pero ¿cuánto de lo uno y cuánto de lo otro? La respuesta se torna imposible de responder en términos cuantitativos, pero sí en lenguaje político. En palabras del Ex-Presidente de Colombia, Juan Manuel Santos, quien al definir su gobierno de turno como de Tercera Vía (alternativa económica intermedia entre el neoliberalismo y el intervencionismo estatal) manifestó lo siguiente: «*mercado hasta donde sea posible, Estado hasta donde sea necesario*». Esta afirmación se podría interpretar de manera más precisa y elocuente, así: «*mercado hasta que funcione, Estado hasta que sea necesario*».

2.9. El economista y la política económica: ¿se puede conducir la economía?

En un apartado anterior se había señalado que la economía como ciencia social se ocupa del estudio de la conducta humana en el terreno de lo estrictamente económico, aunque al estudiar cómo se comportan las personas en el sistema económico, la economía puede hacer una pareja perfecta con la psicología, de ahí que se haya desarrollado una rama denominada psicología económica. También se anotó que la conducta humana es extremadamente variable e impredecible y, que el comportamiento de los agentes económicos es sistemáticamente irracional, lo cual dificulta la toma de decisiones. El lector a partir de estos breves planteamientos teóricos podría preguntarse: si la conducta humana no sigue patrones regulares, ¿cuál es la razón de ser de la política económica y qué tan eficaz es?

La acumulación de conocimientos a lo largo de la historia le ha permitido al hombre interrogarse acerca del futuro e intentar aproximarse a él por medio de la predicción. La estadística ha desarrollado técnicas

avanzadas de pronóstico y la econometría las ha incorporado para hacer posible el anhelo de los economistas. De manera precisa, los economistas construyen modelos macro y micro econométricos como aproximaciones buenas y malas del comportamiento de los agentes económicos. Mediante simulación los economistas intentan determinar cuáles podrían ser los efectos sobre una variable dependiente (endógena) si ocurren cambios de distinta magnitud en las variables explicativas, p. ej., en qué magnitud aumentar o disminuir las ventas de una empresa ante determinados cambios en el nivel de precios o, el gobierno también podría estar interesado en saber qué podría ocurrir con el recaudo del impuesto a las ventas (IVA) si el Congreso de la República aprobara un aumento de un punto porcentual en la tarifa de dicho impuesto. En fin, las preguntas de los agentes podrían ser numerosas y los modelos econométricos tan variados (simples, sofisticados; pequeña, mediana y gran escala; gubernamentales y privados) en un intento por conocer cómo podría comportarse una determinada variable económica a corto, mediano y largo plazo.

Las autoridades económicas en cada país disponen de modelos econométricos y equipos técnicos que los están revisando, ajustando y calibrando con frecuencia para orientar a los tomadores de decisiones económicas (*policy maker*) y «tratar de conducir» del mejor modo posible el rumbo difícilmente predecible de la economía. Los estudiosos de la modelización económica afirman que, aunque esta complicada tarea profesional puede sonar como pretenciosa e inútil, lo cierto es que brinda información valiosa a las autoridades económicas en la toma de decisiones que involucra la consecución o el sostenimiento de ciertos niveles de bienestar material de una sociedad. En el peor de los casos, si dichas decisiones hubiesen sido tomadas únicamente con la métrica del ojo y la experiencia personal de los economistas apoyándose en prescripciones o juicios de valor, tal vez los resultados económicos habrían sido precarios y sus consecuencias nefastas para millones de personas que confían en los buenos juicios de las autoridades económicas.

No cabe duda, que los objetivos puros de la política económica están íntimamente ligados al bienestar económico general de la sociedad:

a) el crecimiento económico del país (crecimiento de la producción nacional); b) el logro del pleno empleo (o de un nivel relativamente alto de empleo); c) la estabilidad de precios (control a la inflación); d) una distribución más equitativa de la renta y la riqueza (o, al menos, la reducción de las desigualdades de renta existentes) y; e) el equilibrio de la balanza de pagos. Cuadrado et al, (2010) definen los instrumentos de política económica como todas aquellas variables que los economistas pueden utilizar para tratar de alcanzar los objetivos fijados por la política económica.

La política económica está conformada de objetivos, instrumentos y medidas específicas a tomar dependiendo del comportamiento de las variables a lo largo del ciclo económico, así como del estado de la economía mundial dada la interconexión de las economías a nivel global. En las Tablas 13 y 14 se indican los objetivos, significado e instrumentos de la política económica e implícitamente, se resalta el rol de los economistas en la conducción de la política económica como acción gubernamental y su compromiso con el mejoramiento del nivel de bienestar material de una sociedad. Para ilustrar la función del economista, baste con señalar como ejemplo, que, si en un país el desempleo se convierte en la mayor preocupación, el economista dará una lucha frontal implementado políticas fiscales, políticas cambiarias, controles directos y cambios institucionales, pero siempre apoyado en simulaciones.

Tabla No. 13. Objetivos básicos de la política económica.

Objetivos	Significado y medición
Crecimiento económico	Lograr tasas de incremento de la producción de forma sostenida, incluyendo cambios estructurales continuos en el tejido productivo, y sostenible, respetando el medio ambiente y los equilibrios básicos. Suele establecerse en términos de tasa media anual de crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB) y también mediante la tasa de crecimiento del PIB per cápita.
Pleno empleo	Garantizar la creación neta de puestos de trabajo para proporcionar un nivel de vida razonable para todos los miembros capacitados de la fuerza laboral disponible; reducir y prevenir el desempleo cíclico a corto plazo; eliminar el desempleo estructural y otras formas de desempleo persistente en el largo plazo. Los indicadores están referidos al mercado de trabajo: tasa de desempleo, tasa de actividad, tasa de ocupación, etc.
Estabilidad de precios	Mantenimiento del nivel general de precios, o una tasa de inflación reducida. Su medida más habitual es a través del índice de precios al consumo (IPC), aunque también son útiles un índice de precios al por mayor y el deflactor del PIB.
Distribución de la renta y de la riqueza.	Reducción progresiva de las diferencias entre los niveles de ingresos personales, la concentración de la riqueza y la provisión de bienes públicos. La medición de este objetivo suele hacerse a través de la distribución del total de la renta disponible acumulando los percentiles de familias de acuerdo con la renta familiar total, el porcentaje de familias que disfrutan de una renta familiar menor que la media, distribución de la renta entre áreas rurales y urbanas, índice de GINI, etc.
Equilibrio de la balanza de pagos.	Reducir el déficit exterior a mediano plazo; mantener un nivel de reservas de divisas y la solvencia frente al exterior a la vez que el equilibrio interno. El indicador por excelencia es el saldo de la balanza por cuenta corriente, aunque caben otras posibilidades, tales como el saldo de la balanza comercial o la evolución del tipo de cambio.

Fuente: Cuadrado *et al.* 2010, p. 60.

Tabla No. 14. Instrumentos de política económica y su posible relación con diversos objetivos.

INSTRUMENTOS	Objetivos de política económica					
	Control inflación	Creación empleo	Crecimiento	Mejora eficiencia productiva	Balanza de pagos	Redistribución de la renta y la riqueza
POLITICA MONETARIA:						
Regulación de la cantidad de dinero	X					
Modificación del tipo de redescuento	X			X	X	
Operaciones de mercado abierto	X					
Coefficientes obligatorios de caja	X					
POLITICA FISCAL/PRESUPUESTARIA						
Gasto corriente del gobierno			X			X
Inversiones estatales		X	X			X
Subsidios a las familias (desempleo y otros)						X
Incentivos a la inversión		X	X			
Impuestos sobre la renta y la riqueza nacional	X					X
Impuestos sobre sociedades (beneficios)			X			X
Impuestos directos	X					X
COSTROLES DIRECTOS						
Controles de precios	X					X
Regulaciones sobre sectores productivos		X	X	X		
Controles de alquileres y otras rentas	X					X
TIPO DE CAMBIO Y COMERCIO EXTERIOR						
Devaluación de la moneda			X	X	X	
Controles sobre comercio					X	
Aranceles*				X	X	
CAMBIOS INSTITUCIONALES						
Reforma de la propiedad de la tierra		X				X
Nacionalizaciones/privatizaciones		X				X
Reforma del sistema educativo				X		X

* Incluidas en las medidas de política fiscal

Fuente: Cuadrado *et al.* 2010, p. 71

Adam Smith (1958) sostenía que el interés individual y el mercado (iniciativa privada) en competencia perfecta son los que orientan el rumbo de la economía. Cuanto menos se incida en la dinámica de los mercados, mejor funcionará el sistema económico y progresivamente maximizará el bienestar material que la sociedad demanda. Castro y Mokate (2003) sostienen que la teoría económica normalmente supone que los individuos tienen preferencias por el consumo de bienes y servicios y, se acepta que cuanto mayores posibilidades de consumo tengan, mayor es su nivel de bienestar (p.7). Por consiguiente, el bienestar material como resultado del crecimiento económico se mide en el acceso de los individuos o grupos de individuos a bienes y servicios derivados del consumo. En conclusión, a mayor consumo mayor bienestar y viceversa.

Para Fernández et. al. (2006), la evidencia empírica demuestra, por una parte, que el mecanismo de precios no conduce a asignaciones equitativas o igualitarias; y, por otra, que la desigualdad económica que provoca el mercado es inadmisibles; por lo tanto, cobra sentido el objetivo de política económica centrado en la redistribución de la renta y de la riqueza. En otras palabras, como el mercado es generador de desigualdad económica, es válida la acción gubernamental para corregir o, atenuar en su defecto, la inequidad cometida por el mercado a través de medidas fiscales redistributivas, como p. ej., los programas de transferencias monetarias condicionadas o no.

Fraser (2008) pone énfasis en la necesidad de repensar la justicia. La comprensión del *qué* de la justicia (redistribución, reconocimiento, representación), del *quién* y el *cómo* de la misma se ve alterada; en parte, por la multiplicidad de arenas discursivas en las que las formas de reivindicación de la justicia social han hecho estallar el marco habitual con el que podían ser abordadas, al afirmar que no hay redistribución ni reconocimiento sin representación.

El desarrollo capitalista y la proliferación de mercados cada vez menos regulados ha exacerbado la desigualdad económica, la cual, junto con la redistribución, están hoy en el centro del conflicto político y económico. Según Piketty (2015), estos dos asuntos ocupan el interés de dos vertientes ideológicas; de un lado, la ideología liberal de derecha que argumenta que solo las

fuerzas de mercado, la iniciativa empresarial y el crecimiento de la productividad permiten aumentar a largo plazo los ingresos y mejorar las condiciones de vida de la población, en especial, de los colectivos sociales más desaventajados y que la acción pública de la redistribución, además de ser moderada, debe limitarse al uso de mecanismos de protección social que interfieran lo menos posible en el mercado. Por otro lado, la ideología tradicional de izquierda afirma que solo las luchas sociales y políticas pueden aliviar la indigencia de los más necesitados causada adrede por el sistema capitalista, y que la política pública de redistribución debe llegar hasta la raíz del proceso de producción para cuestionar la manera en que las fuerzas de mercado determinan tanto las ganancias por los capitalistas como las desigualdades entre asalariados; por ejemplo, nacionalizando los medios de producción o fijando escalas salariales, y no limitarse simplemente a establecer impuestos para financiar transferencias fiscales que demandan las políticas y programas sociales. Nótese que los economistas de izquierda son reacios en aceptar las desigualdades que provocan las libres fuerzas del mercado con criterios de eficiencia; así como la participación del Estado en su lucha frontal contra la desigualdad por medio de políticas y programas de protección social cimentados en criterios de equidad como dispositivos redistributivos financiados con impuestos.

Piketty reflexiona en lo siguiente: ¿hay que dejar que el mercado y su sistema de precios operen libremente y conformarse con redistribuir mediante impuestos o transferencias fiscales? o ¿hay que intentar modificar en forma estructural el modo en que las fuerzas de mercado producen la desigualdad? La tensión subyace entre la redistribución pura y la redistribución eficaz. Piketty señala que la primera se adapta a las situaciones en que el equilibrio de mercado es eficaz en el sentido de Pareto, teniendo en cuenta las consideraciones de pura justicia social que requieren una redistribución desde los individuos más favorecidos hacia los más pobres. La segunda corresponde a las situaciones en que imperfecciones del mercado requieren intervenciones directas en el proceso de producción, que simultáneamente permiten mejorar la

eficacia paretiana⁹ de la asignación de los recursos y la equidad de su redistribución.

Resolver el problema de la desigualdad según Piketty, es todo un reto que enfrentan los economistas. La distribución pura se ancla en la eficiencia de los mercados y en las políticas redistributivas financiadas con impuestos y la redistribución eficaz en la erradicación de la economía de mercado como creadora y reproductora inevitable de la desigualdad. Ante las sólidas evidencias de la crisis del capitalismo, por un lado y, el fracaso del socialismo y los pésimos resultados de los gobiernos nacionales populares en varios países de América Latina y el Caribe, el trabajo del economista se torna difícil; aunque sirva esta ilustración, para demostrar que pese a las dificultades de los sistemas políticos, económicos y sociales que se han probado en el mundo con resultados poco alentadores, el espacio de actuación del economista es extraordinario, sus dotes de creatividad e innovación son prácticamente infinitos.

Rawls (1972) sostiene que la sociedad justa debe maximizar las mínimas oportunidades y condiciones de vida ofrecidas por el sistema social, donde a todos se les garantice derechos iguales en forma extensa. Piketty (2015) también pone su acento en que el verdadero conflicto se refiere a la manera más eficaz de mejorar las condiciones de vida de las personas menos favorecidas y a la universalidad de los derechos humanos, más que a los principios abstractos de justicia social expuestos por John Rawls y otros filósofos contemporáneos.

9 El óptimo paretiano es una construcción teórica desarrollada por el economista italiano Vilfredo Federico Pareto de difícil cumplimiento en la realidad. Desde la óptica de la política económica, el principio de optimalidad de Pareto puede utilizarse para definir el conjunto de condiciones que idealmente deberían conducir al logro del máximo social o del bienestar colectivo máximo. Dicho principio establece que el resultado de una decisión político-económica debería considerarse deseable u óptimo si al menos algunos miembros de la sociedad mejoran su posición (y su grado de satisfacción, por tanto) sin obligar a que otros empeoren. Como subrayó Sir John Hicks (Premio Nobel de Economía 1972), hay que reconocer que «toda reforma económica, por pequeña que sea, infringe una pérdida a alguien» (Cuadrado et. al, 2010, p. 116). El no cumplimiento de la optimalidad paretiana nos invita a pensar que toda decisión económica da como resultado ganadores y perdedores y, que para mejorar o aliviar la situación inevitable de los perdedores, habrá necesidad de pensar en una compensación.

Hay una pregunta que todo economista preocupado por el bienestar material de una sociedad debería intentar resolver: ¿es realmente libre el individuo en un sistema de mercado? Para aproximarnos a la respuesta, es preciso señalar que el liberalismo económico se nutre de cuatro principios de libertad básicos, a saber: i) el derecho a la propiedad individual, ii) el derecho a contratar e intercambiar libremente, iii) la libertad en la prestación del trabajo y iv) la libertad de emprender y correr riesgos. Cuadrado et al. (2010) al citar las palabras del profesor George N. Halm, autor de la obra *Economics Systems (Sistemas Económicos)* como defensor acérrimo del sistema de economía de libre mercado, aportan algunos elementos que cuestionan la libertad real de los individuos como se muestra en los siguientes párrafos:

“Es completamente obvio que la economía de mercado libre ofrece un grado de libertad de acción del que no pueden disfrutar los miembros de una economía planificada, pero, sin embargo, es importante que reconozcamos el carácter limitado de esa libertad. La libre elección del consumo y la ocupación no significan demasiado para la persona que tiene una cantidad limitada para gastar en bienes de consumo y en educación. Además, la libre elección está limitada a las posibilidades ofrecidas en el mercado. Nosotros podemos vender nuestros servicios en el mercado solamente por el precio que en él prevalece y no por lo que nosotros querríamos obtener y, de la misma forma, no podemos vender nada si no existe demanda.

El miembro de la economía de mercado es “libre” también en el sentido negativo de que nadie es responsable de él, ni él es responsable de otros. Si se encuentra en situación de desempleo o en quiebra, él tendrá que soportar las consecuencias. Este aspecto negativo de nuestro su perfecto funcionamiento (p. 36).

El sistema capitalista proclama la libertad individual como fuente inspiradora del bienestar material; no obstante, la libertad en toda la extensión de la palabra se convierte en una amenaza para la existencia humana, puesto que despoja a los demás actores del sistema económico (incluido el Estado) de su responsabilidad social y, concentra en el individuo la responsabilidad absoluta en la obtención de los medios para la vida, independientemente de su condición económica. Esta

concepción extiende la libertad del ser humano desde la cuna hasta la tumba, eximiendo incluso al Estado, de su responsabilidad en la preservación de la vida y en la realización individual y colectiva de las personas.

Esta concepción extrema de la libertad dejaría en el limbo a la población que no logra incorporarse en la dinámica capitalista competitiva por limitaciones físicas o mentales, situaciones de invalidez y vejez y, a todo tipo de seres humanos que se desvían de un patrón determinado capaz de sobrevivir por sí solos. En esta visión de libertad absoluta del sistema económico, los colectivos sociales más desaventajados quedarían al margen de las oportunidades de desarrollo, únicamente a merced de la caridad pública y de la menguada protección social de un Estado (p. ej., otorgamiento de pensiones sociales asociadas a la vejez o la discapacidad para quienes no lograron insertarse en el mercado de trabajo formal o no realizaron aportes contributivos durante su vida laboral) que se resiste a desaparecer ante el incontrovertible poder del mercado. *¿Pero qué pueden hacer los economistas?*

Los buenos economistas deben alzar su voz de protesta y descontento social ante la expansión de un sistema despiadado que pone en peligro la vida humana tras la cortina de la defensa de la libertad: *¡Todo sistema económico y político debe dignificar la vida!*

2.10. En definitiva, ¿qué hace o qué debe dejar de hacer un economista?

A lo largo de los temas expuestos en el presente capítulo se ha hecho hincapié en el entendimiento de qué es realmente la economía para lograr comprender lo que hace un economista que se forma en el estudio de esta ciencia o disciplina, como quiera el lector llamarle. Se considera prudente retomar algunos elementos expuestos por Robbins (1971), los cuales permiten reflexionar sobre la fragilidad de la economía en su marco de interpretación de la realidad y su postura frente a la resolución de los problemas económicos y la concreción del bienestar material: a) el primer elemento se centra en la subjetividad de los individuos y la naturaleza intencional de la conducta

humana, la cual no es de ningún modo, una mera repetición de procesos deterministas; b) la realidad económica y social es sumamente complejidad, situación que imposibilita que las condiciones iniciales permanezcan invariables en el tiempo en distintas situaciones y; c) la falta de uniformidad en la ocurrencia de los eventos resta eficacia a los procedimientos puramente empíricos, aunque éstos pueden ser útiles como punto de partida.

Las anteriores consideraciones ponen de manifiesto que la economía se ocupa del estudio y entendimiento de la conducta humana (infinitamente variable e impredecible), pero no de cualquier conducta. La economía y el economista concentran su atención e interés en cómo los individuos o los grupos de individuos realizan cotidianamente su acción económica en la búsqueda de sus objetivos ligados a la preservación de la vida y al sostenimiento de niveles adecuados de bienestar material.

Blaug (1980) en su fantástico libro: *La metodología de la economía o cómo explican los economistas*, al referirse a la famosa conceptualización de economía de Robbins (1932), definición que goza de gran acogida entre los economistas por su notable influencia en la naturaleza y ámbito de la ciencia económica, sostiene que el papel de economista como profesional o tecnócrata en su condición de asesor gubernamental, asesor privado u otra ocupación que desempeñe, es evaluar los costos y beneficios de la asignación de recursos entre una gama de posibles alternativas de colocación de los mismos, buscando siempre la asignación óptima o, a veces, la subóptima (second best). Este autor puntualizó:

“Incluso aquellos que rechazan la idea de una Economía Paretiana del Bienestar como parte de la Economía Positiva pueden creer, de todos modos, que hay muchas cosas que el economista, en cuanto que economista, puede decir en cuestiones de política sin invocar juicios de valor. La defensa de esta idea suele plantearse en términos de la distinción entre medios y fines, entre instrumentos y objetivos, que nos recuerda inmediatamente la famosa definición de Robbins de la Economía como aquella ciencia que estudia la asignación de recursos escasos entre unos fines dados y alternativos. Dejemos que los gobiernos decidan su “función de objetivos”, y que la definan en términos de fines u objetivos múltiples para la actividad económica; la tarea del economista consistirá

en delinear la «función de posibilidades», los costes y beneficios de las asignaciones alternativas posibles de unos medios escasos; siempre que la distinción fines-medios se mantengan estrictamente, los consejos que el economista ofrezca a los gobiernos serán, o más bien podrían ser, objetivos, libres de juicios de valor y, el mensaje de los libros de texto sobre el papel de economista como tecnócrata consejero de los políticos discurre precisamente sobre estas líneas” (p. 171).

Como lo subraya la definición de economía de Robbins (1932) analizada por Blaug (1980), al economista se lo hace ver un puro evaluador de programas y proyectos, cuya tarea se reduce a realizar una evaluación económica entendida como la valoración de costos y beneficios que ocurren en distintos períodos de tiempo. Así pues, el desafío del economista es identificar los costos y beneficios atribuibles a un programa o proyecto y valorarlos con el fin de emitir un juicio sobre la conveniencia de recomendar su ejecución o no. En el terreno de lo gubernamental, el proyecto de inversión pública en Colombia, tal como lo define el artículo 5 del Decreto Número 2844 de 2010, se concibe como un conjunto de actividades limitadas en el tiempo, que utilizan total o parcialmente recursos públicos, con el fin de crear, ampliar, mejorar o recuperar la capacidad de producción o provisión de bienes o servicios por parte del Estado; en este campo de actuación al economista le correspondería el papel de asignador de recursos públicos escasos para atender necesidades sentidas de una comunidad en constante crecimiento.

El trabajo del economista no tiene por qué circunscribirse dentro de la función de posibilidades señalada por Blaug (1980). El economista puede trascender de lo meramente instrumental como la evaluación de inversiones públicas y privadas, p. ej., a una dimensión mucho más creativa y gratificante como la de gestor de condiciones materiales y sociales para que la vida tenga sentido vivirla y, no sea simplemente, una vida llorada que jamás mereció ser vivida.

El Premio Nobel de Economía, James M. Buchanan (1979) critica la posición de Robbins (1932), al considerar a la economía desde una perspectiva esencialmente instrumentalista; es decir, como un asunto únicamente preocupado por la asignación de recursos escasos entre fines o usos competitivos, donde la elección se convierte en un hecho fríamente mecánico sin hacer ninguna distinción entre el rol del

economista y otro tipo de científicos sociales interesados en el estudio de la conducta humana. Para superar este escollo, este autor propone que los economistas concentren su mirada más en el funcionamiento de los mercados (intercambio, trueque o permuta como acuerdos de voluntades o asociaciones libres) que en la misma elección racional. Buchanan agrega que “el economista considerará el orden de mercado como un medio de cumplir con las funciones económicas básicas que se deben llevar a cabo en cualquier sociedad” (p. 8).

Etxezarreta (2013) nos invita a reflexionar en que la economía es tan antigua como la vida y, que en ella recae, la disponibilidad de los bienes materiales básicos para preservarla. Sea cual fuere, el sistema de organización política, económica y social que las personas prefieran para hacer posible la coexistencia de la economía y la vida, el tipo de organización que se elija no debe ignorar que la vida está por encima de todo y que los medios materiales deben estar a disposición de vida como derecho humano natural y fundamental.

“Todos los seres humanos tienen que cubrir sus necesidades materiales para poder sobrevivir, y todas las sociedades necesitan organizarse para subvenir a las mismas. Desde la tribu más antigua hasta las más sofisticadas sociedades modernas, toda comunidad humana tiene que disponer de los bienes materiales básicos si quiere mantenerse con vida. Cómo resuelven este problema las distintas sociedades y la forma en que se organizan para hacerlo constituye lo que se ha dado en llamar la economía, que, por tanto, está siempre presente en la vida individual y social, aunque a medida que las sociedades van evolucionando se tiende a desear, producir y consumir más bienes y de ahí que la organización dirigida a tal fin se haga más compleja. Pero como práctica social la organización económica, esto es, la economía, es tan antigua como la vida” (p. 13).

Etxezarreta (2013) al intentar responder a la pregunta: ¿Para qué sirve realmente la economía?, destaca que “el interés de los humanos en entender el funcionamiento económico del mundo, y especialmente el de los dirigentes de toda sociedad, reside en el deseo de manejar las variables económicas para lograr los objetivos que se proponen: la expansión territorial, el poder comercial o militar, el crecimiento económico, la obtención de beneficios, el bienestar de la sociedad y un largo etcétera. Los objetivos son muy variados, y el recurso a la gestión de las variables económicas para lograrlos una constante (p. 19).

Esta autora prosigue diciendo que (...) la economía es una ciencia o disciplina social, no una de las ciencias naturales y, por lo tanto, está sometida a las limitaciones que supone la presencia humana como objeto y al mismo tiempo sujeto de estudio. Entre ellas cabe destacar la imposibilidad de experimentar muchos de los fenómenos que quiere estudiar, así como las alteraciones que implica la capacidad de los seres humanos de cambiar sus decisiones, todo lo cual altera las condiciones en que se plantean las actividades humanas a analizar y, sobre todo, las predicciones posibles respecto a las mismas, especialmente en sus aspectos cuantitativos (p. 20).

2.11. ¿Hay algo de malo en la economía?

Como se describió en los primeros apartados de este capítulo la economía ha sido parte de la humanidad desde la antigüedad y la reflexión sobre su práctica ha estado vigente en el tiempo en el seno de las escuelas de pensamiento económico, así como en el hombre de la calle. Es innegable que algunas escuelas económicas han tomado partido en los intereses que debe proteger y proclamar la ciencia económica; dicho de otro modo, la economía no es tan neutral como aparenta; más bien, parece inclinarse por defender los postulados del paradigma dominante.

En el periodo de “ciencia normal” las teorías no son rechazadas sino más bien retenidas modificando sus hipótesis auxiliares u observacionales. La investigación tiene una marcada tendencia conservadora y los investigadores son premiados no tanto por su originalidad sino por confirmar la teoría o “paradigma” dominante. Hay resistencia a cualquier manifestación externa y contraria al paradigma dominante. Los hallazgos de la ciencia normal casi siempre terminan en los libros de texto, espacio por excelencia para difundir el paradigma dominante. (Mendoza, 2014, p. 78)

Chang (2016) resalta que tradición neoclásica no es el único tipo de economía existente, afirmando que existen no menos de nueve tipos diferentes escuelas de pensamiento económico. Este autor prosigue diciendo que “aunque estas escuelas no son enemigas irreconciliables -las fronteras que las separan son en realidad difusas-, es importante

reconocer que existen maneras distintas de conceptualizar y explicar la economía o de “hacer economía” (...) Ninguna de estas escuelas puede proclamarse superior a las otras, ni mucho menos pretender el monopolio de la verdad (p. 109). Economía no tiene una única versión. Al contrario, existen diversas interpretaciones de los hechos económicos y no es válido presentar sólo una de ellas por interesante que se la juzgue (p. 24).

Chang insiste en que “la economía es un argumento político. No es, y nunca podrá ser, una ciencia. En la economía no existen verdades objetivas que puedan ser establecidas independientemente de los juicios políticos y a menudo morales. (...) A veces, resulta fácil advertir la naturaleza política de un argumento económico porque se basa en argumentos cuestionables que favorecen descaradamente a ciertos grupos. El argumento de filtración descendente, por ejemplo, depende en gran medida del supuesto de que, cuando se le concede una porción más grande de la producción nacional, los ricos la utilizan para realizar inversiones ...supuesto que jamás ha sido corroborado por la realidad” (p. 405)

La globalización económica, el corporativismo, el neocorporativismo y la gobernanza han sido claves en la nueva gestión estatal y empresarial a nivel global; inclusive la administración pública con la adopción de los instrumentos de la nueva gerencia pública extraídos del sector privado y adaptados al sector público, se han incorporado al nuevo sistema de gestión de la producción en una simbiosis entre Estado-Mercado-Sociedad civil. El sector privado acude a estrategias como la responsabilidad social empresarial para acercarse a la sociedad civil y a la psicología ocupacional para mantener a los trabajadores motivados en la ejecución cotidiana de sus tareas; dicho en otras palabras, el capitalismo de manera creativa alineó a la clase trabajadora, a la sociedad civil y al sector gubernamental al ideal bien común, muy lejos de sus verdaderos propósitos: la acumulación de capital y de la dominación de unos pocos a través de un sistema político enfocado en lo transnacional como elemento de control global.

Así pues, (...). la disciplina económica no es un cuerpo de ideas firmemente establecido que, habiendo alcanzado la perfección, emprende ahora un recorrido transnacional rehaciendo el mundo a su imagen. Por el contrario, la transferencia transnacional conlleva una buena dosis de cambios” (Montecinos et al, 2021, p. 574).

Etxezarreta (2013) concluye que “transformar la economía requiere transformar la sociedad, y viceversa, en una estrecha relación dialéctica, y transformar la sociedad permitirá desarrollar un pensamiento económico potente, optimista y lleno de ilusión. Transformar la sociedad y transformar la economía es una tarea conjunta y común” (p. 236). En este mismo sentido, Chang (2016) también resalta que como la economía es tan importante para el bienestar de las personas, no se debe permitir que las decisiones económicas queden en manos de los economistas profesionales (refiriéndose a los expertos), quienes al parecer ven la realidad con una misma lente (la de la teoría económica estándar), cuyas recetas y medidas puestas en operación, no están orientadas a resolver los aspectos económicos que afectan a las personas, los resultados dejan entrever que hay más perdedores que ganadores.

Con el correr del tiempo la economía perdió su apellido de «política», dejó de llamarse «economía política» como en la época del surgimiento de los economistas clásicos ingleses para denominarse simplemente a secas «economía». Hoy en día, se ha olvidado que “la economía política se asocia con valores y normas explícitas, como el control democrático de las instituciones, la justa distribución de los recursos económicos y la organización de una economía que satisfaga las necesidades humanas y desarrolle la capacidad de los individuos para tener una vida digna” (Pietrykowski, 2021, p. 13).

La mirada de la economía desde distintos paradigmas es una clara invitación y provocación a los economistas a explorar en la caja de teorías y herramientas de la economía crítica, la cual aporta otros referentes teóricos y metodológicos de mayor profundidad para conocer lo acontecido en la economía global. En suma, si la economía sirve para entender y resolver los problemas cotidianos de la sociedad, el economista es el profesional por excelencia llamado a interpretar la economía y a idear las medidas que la conduzcan a su transformación colocando la vida humana en el centro como fin supremo.

El economista español José Luis Sampedro como abanderado de la economía crítica, en su obra intelectual como producto de varias décadas de trabajo, puso su atención en el problema de la pobreza, que a su entender debería ser el principal objetivo de la economía. En su opinión, la pobreza debe ser el motivo de reflexión y acción

por excelencia de los economistas (Moreno y García, 2016). En el capitalismo contemporáneo, uno de los grandes problemas a los que se enfrenta la economía mundial es la precarización del trabajo y la contención del desempleo. Precisamente, la economía política entiende que la fuerza laboral desempeña un papel único en el proceso de producción capitalista; simplemente para entender hacia dónde debe ir la economía, esbozaremos dos planteamientos característicos del actual debate académico respecto a la concepción de la fuerza de trabajo en el proceso productivo: los economistas ortodoxos centran su análisis en “la perspectiva empresarial, para ellos los salarios bajos son la clave para obtener mayores beneficios y mayor crecimiento económico.

Para los economistas políticos, cuya visión se centra más en el trabajador, la reducción salarial es una receta desastrosa, porque el salario representa una fuente de demanda de bienes y servicios. Reducir los salarios es equivalente a reducir la demanda y, por ende, a hundir la economía” (Pietrykowski, 2021, p. 35). Este es un claro objeto de estudio e intervención para los «buenos economistas» preocupados por el bienestar de la clase trabajadora a nivel global, el cual suscita un interrogante clave: ¿Podría el capitalismo por sí mismo generar suficiente trabajo para todos los miembros de la sociedad? Como lo describe Minsky (1977), tanto para los keynesianos como para los poskeynesianos, el capitalismo es incapaz de generar suficientes empleos para aquellos que quieren trabajar; en consecuencia, el gobierno tiene que tomar cartas como empleador de último recurso.

Al parecer, renace la vieja confrontación académica entre las ideas intervencionistas a favor del alza de los salarios junto con el aumento del gasto público (en este caso, gasto público corriente para financiar una burocracia en crecimiento para garantizar la creación de empleo público) para reactivar la demanda efectiva y las ideas neoliberales a favor de la tajante reducción de los costos de producción (incluidos los controvertidos costos laborales), como medio para la obtención de precios competitivos que impulsen la demanda y; por consiguiente, el crecimiento económico como sostén del empleo y contención del desempleo.

De seguro, los economistas encontrarán en el fenómeno de la pobreza, una razón poderosa y un colosal objeto de trabajo a ser abordado

desde la investigación, la economía aplicada, la administración y las políticas públicas, los programas y proyectos de desarrollo y otras esferas de la intervención gubernamental y privada. Como puede verse, el campo de acción del economista es muy amplio, al igual que los retos debe asumir para formar parte del selecto grupo de los «buenos economistas» comprometidos con el bien común mediante el ejercicio pleno de esta meritoria profesión.

ACERCA DEL PROGRAMA DE ECONOMÍA DE LA UNIVERSIDAD DE NARIÑO

Guillén (1992) relata que “los orígenes históricos de la moderna profesión del economista se encuentran en ocupaciones bajomedievales tales como los mercaderes, cambistas, contadores, maestros de cuentas, tenedores de libros y banqueros, así como en los intendentes de la administración del rey. Estos primeros expertos económicos aplicaban ciertos conocimientos abstractos tales como la aritmética, la contabilidad por partida doble y el cálculo de probabilidad” (p. 244).

Ese pasaje deja ver que desde sus inicios la profesión de economista estuvo ligada al campo de la contabilidad, la administración y las finanzas ejercida tanto en actividades económicas individuales como en pequeñas empresas, las cuales con el paso de los años fueron perfeccionando su estructura organizativa, muchas de ellas hasta convertirse en las compañías y firmas que hoy controlan los mercados e imponen las reglas de juego políticas y económicas a nivel global. El economista desde sus inicios compitió la arena empresarial, contable y financiera con otros profesionales interesados también en el buen desempeño de los negocios y en la extacción de ganancia.

3.1. La enseñanza de la disciplina de la economía en Colombia: ¿cuándo surge?

Como lo señala Díaz (2008), no existe una fecha exacta del nacimiento de la enseñanza de la disciplina de la economía en Colombia. Para algunos autores, el surgimiento de las primeras escuelas de economía se da a finales de la primera mitad del siglo XX. Los primeros indicios de la enseñanza de la economía se recogen en 1931 cuando la Universidad

Javeriana dio apertura a un programa de formación de abogados en ciencias jurídicas y económicas; posteriormente, en 1936 la Escuela Normal Superior también incluye en su plan de estudios la enseñanza de la economía; en 1943 la Universidad Pontificia Bolivariana creó el Instituto de Economía y Comercio, el cual es considerada como el antecedente más próximo del surgimiento de la formación superior en economía en Colombia.

Rhenals (2006 como se citó en Díaz, 2008) afirma que la enseñanza de la economía en Colombia comienza con la creación en 1944 de la Escuela de Ciencias Económicas en la Universidad de Antioquia, la constitución en 1945 del Instituto de Ciencias Económicas adscrito a la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional de Colombia, el cual posteriormente, dio nacimiento en 1951 a la Facultad de Economía en la misma universidad. También se incluye en estos antecedentes, la creación en 1948 de la Facultad de Economía en la Universidad de Los Andes. Kalmanovitz (1993), sostiene que la enseñanza de la economía en la universidad pública colombiana (refiriéndose a la Universidad Nacional de Colombia) surgió con la fundación del Instituto de Ciencias Económicas; de ahí en adelante fueron surgiendo otros programas de economía hasta configurarse la actual red de facultades, departamentos y programas de economía asociados en AFADECO.

3.2. ¿Cuándo nace el Programa de Economía en la Universidad de Nariño?

Mediante el Acuerdo Número 018 (22 de junio) de 1973 se creó la Facultad de Economía (FAECO) de la Universidad de Nariño, cuyos objetivos se resumen en: a) servir de núcleo principal para el desarrollo de la carrera de economía y el Departamento de Investigaciones Económicas; b) organizar y llevar adelante los programas de investigación en el campo de las ciencias económicas; c) encargarse en la enseñanza de la economía en las diferentes facultades de la Universidad de Nariño, de acuerdo con los planes de estudios de las respectivas carreras; y d) colaborar en la planificación y programación económica de la Universidad.

Los considerandos 2 y 3 del citado acuerdo, especifican que la creación de la carrera de economía era una respuesta a la legítima aspiración de los nuevos bachilleres y que le correspondía a la Facultad de Economía formar profesionales enfocados al estudio y resolución de problemas socioeconómicos a nivel local, regional y nacional. Al analizar el contenido de este acuerdo se concluye que la carrera de economía fue creada para promover el desarrollo económico y social del Departamento de Nariño, otorgándole a la Facultad de Economía el singular papel de promotora del desarrollo regional, así como también, de unidad académico-administrativa asesora de la gestión de la Universidad de Nariño. De ahí que, la Facultad de Economía como se le llamó en un principio, ocupaba una posición privilegiada no solo por su misión de formación de profesionales sino también de apoyo a los procesos de planeación y dirección de la Universidad de Nariño.

Vale la pena comentar algunos hechos históricos de la formación académica de la primera promoción de egresados y graduados de la Facultad de Economía. En los registros de la Oficina de Planeación de la Universidad de Nariño en el periodo 1979-I se reportan 20 egresados y, de estos, hay 10 graduados (8 hombres y 2 mujeres). De un total de 167 inscritos en 1973-II, 53 fueron admitidos y se matricularon en este mismo periodo académico, de estos, 29 (55%) estudiantes terminaron el plan de estudios y, 10 de ellos, se graduaron en 1979-I como se comentó arriba.

El Instituto Colombiano de Fomento de Educación Superior (ICFES) mediante Acuerdo Número 286 (14 de noviembre) de 1975, le concedió al Programa de Economía la licencia para iniciar labores académicas en la sede Pasto. A través del Acuerdo Número 089 (11 de junio) de 1976, se le concede la licencia de funcionamiento, resaltando que el Programa de Economía cuenta con una estructura administrativa sólida y una calidad académica satisfactoria. Así mismo, el Consejo Superior de la Universidad de Nariño mediante Acuerdo Número 111 (28 de julio) de 1992 creó el Programa de Administración de Empresas y a través del Acuerdo Número 110 (28 de julio) de 1992, se modificó el nombre de la Facultad de Economía (FAECO) por Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas (FACEA). De igual manera, en

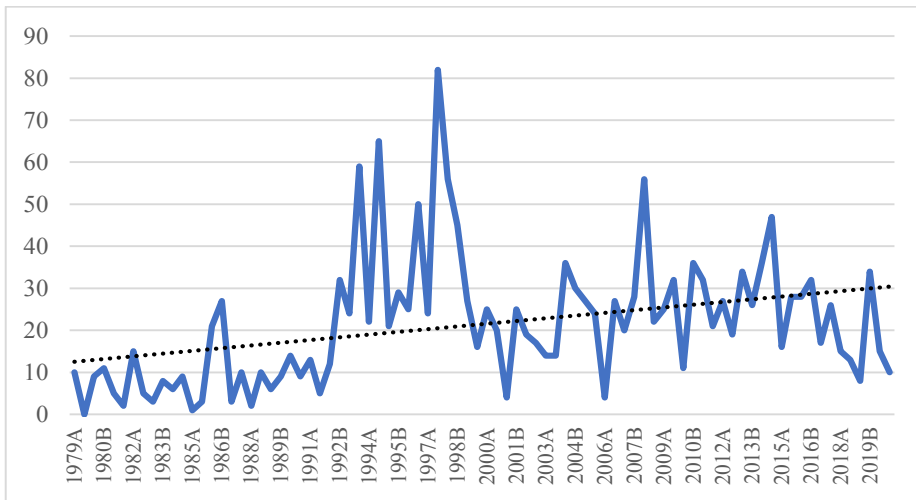
1993 se creó el Programa de Comercio Internacional; en 2010 nace el Programa de Contaduría Pública y en 2011 se creó el Programa de Mercadeo.

La formación de economistas en la Universidad de Nariño ha sido un proceso bastante dinámico. A 31 de diciembre de 2021 se registran 1.824 graduados, con un crecimiento significativo de la tasa de graduados en la última década del Siglo XX y la primera década del Siglo XXI. En el periodo 1979-I a 1989-II la tasa de crecimiento de graduados fue de 1.75%, 6.79% para el periodo comprendido entre 1990-I y 1999-II, 3.56% para el periodo de 2000-I a 2009-II y una tasa de decrecimiento de -0,029% para el periodo transcurrido entre 2010-I y 2021-II. La tasa total de crecimiento de los graduados en el periodo 1979-I y 2021-II es de 1,87%, un poco por debajo de la tasa de crecimiento a nivel nacional calculada a partir de la base de datos más reciente de graduados 2001-2015 del Observatorio Laboral de la Educación Superior del Ministerio de Educación Nacional, la cual es de 3,91% (véase Tabla 15 y Figura 1).

Tabla No. 15. Graduados en el Programa de Economía 1979-I – 2021-II.

Año	Semestre	Número	%	Año	Semestre	Número	%	Año	Semestre	Número	%	Año	Semestre	Número	%				
1979	A	10	0,55	1990	A	14	0,77	2000	A	25	1,37	2011	A	32	1,75				
	B	0	0,00		B	9	0,49		B	20	1,10		B	21	1,15				
1980	A	9	0,49	1991	A	13	0,71	2001	A	4	0,22	2012	A	27	1,48				
	B	11	0,60		B	5	0,27		B	25	1,37		B	19	1,04				
1981	A	5	0,27	1992	A	12	0,66	2002	A	19	1,04	2013	A	34	1,86				
	B	2	0,11		B	32	1,75		B	17	0,93		B	26	1,43				
1982	A	15	0,82	1993	A	24	1,32	2003	A	14	0,77	2014	A	36	1,97				
	B	5	0,27		B	59	3,23		B	14	0,77		B	47	2,58				
1983	A	3	0,16	1994	A	22	1,21	2004	A	36	1,97	2015	A	16	0,88				
	B	8	0,44		B	65	3,56		B	30	1,64		B	28	1,54				
1984	A	6	0,33	1995	A	21	1,15	2005	A	27	1,48	2016	A	28	1,54				
	B	9	0,49		B	29	1,59		B	24	1,32		B	32	1,75				
1985	A	1	0,05	1996	A	25	1,37	2006	A	4	0,22	2017	A	17	0,93				
	B	3	0,16		B	50	2,74		B	27	1,48		B	26	1,43				
1986	A	21	1,15	1997	A	24	1,32	2007	A	20	1,10	2018	A	15	0,82				
	B	27	1,48		B	82	4,50		B	28	1,54		B	13	0,71				
1987	A	3	0,16	1998	A	56	3,07	2008	A	56	3,07	2019	A	8	0,44				
	B	10	0,55		B	45	2,47		B	22	1,21		B	34	1,86				
1988	A	2	0,11	1999	A	27	1,48	2009	A	25	1,37	2020	A	15	0,82				
	B	10	0,55		B	16	0,88		B	32	1,75		B	10	0,55				
1989	A	6	0,33					2010	A	11	0,60	2021	A	11	0,60				
	B	9	0,49						B	36	1,97		B	8	0,44				
														175	9,6	630	34,5	516	28,3
														Total Graduados		1.824	100,0		

Fuente: elaboración propia.

Figura 1. Graduados en el Programa de Economía 1979-I - 2021-II.

Fuente: elaboración propia.

En la terminología del Ministerio de Educación Nacional la economía se encuentra incluida en el grupo de conocimiento denominado: Economía, administración, contaduría y afines. Dentro de este grupo, la economía aporta con el 14,36% de los profesionales graduados, ocupando el tercer lugar en comparación con la administración que mantiene el liderazgo con el 66,97% y la contaduría en segundo lugar con el 18,67%. En el periodo 2001-2015 los graduados en economía crecieron a una tasa de 3,91% con respecto a los graduados en administración cuya tasa de crecimiento es de 8,15% y contaduría con una tasa de crecimiento de 4,32%. La tasa total de crecimiento de graduados en el grupo de conocimiento en referencia es de 6,76%. Como se afirma en el estudio de prospectiva con énfasis regional para los programas de economía en Colombia realizado por AFADECO (2019), la carrera de economía en Colombia ha perdido cierto terreno en la matrícula.

Esta pérdida de interés en la economía, progresivamente la han ido ganando otros programas académicos afines como la administración de empresas, las finanzas y la contaduría pública; cuyo objeto de estudio es más instrumental y concreto que el de la economía, las

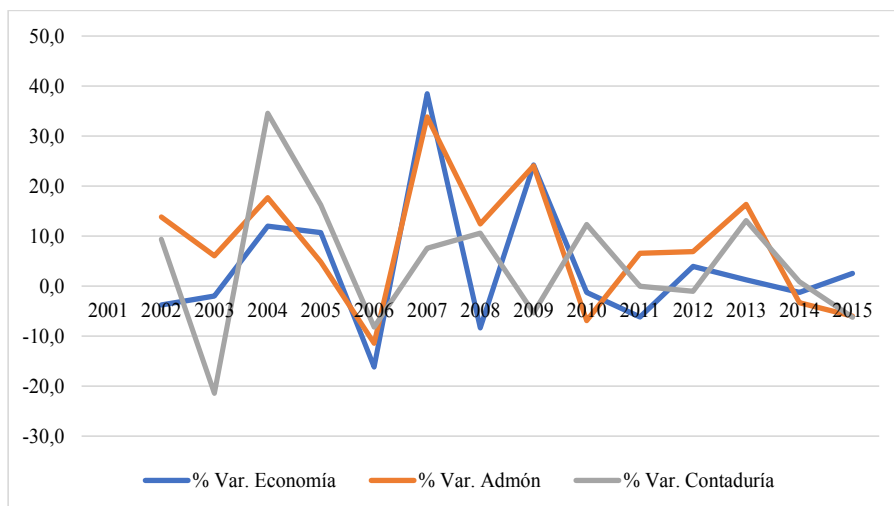
cuales ofrecen mayores oportunidades de inserción laboral. Como se mencionó en un apartado anterior, es más fácil responder a la pregunta: ¿qué hace un administrador de empresas o qué hace un contador público?, en lugar de responder: ¿qué hace un economista? La ocupación de un economista no es exclusivamente instrumental; su papel trasciende a las entrañas de lo social e incide en su transformación, como se teorizó a lo largo del capítulo 2 (véase Tabla 16 y Figura 2).

Tabla No. 16. Número de Graduados en economía, administración, contaduría y afines en Colombia 2001-2015.

Año	Economía	% Var.	Administración	% Var.	Contaduría	% Var.	Total	% Var.
2001	53	-	159	-	64	-	276	-
2002	51	- 3,8	181	13,8	70	9,4	302	9,4
2003	50	- 2,0	192	6,1	55	- 21,4	297	- 1,7
2004	56	12,0	226	17,7	74	34,5	356	19,9
2005	62	10,7	237	4,9	86	16,2	385	8,1
2006	52	- 16,1	210	- 11,4	79	- 8,1	341	- 11,4
2007	72	38,5	281	33,8	85	7,6	438	28,4
2008	66	- 8,3	316	12,5	94	10,6	476	8,7
2009	82	24,2	392	24,1	89	- 5,3	563	18,3
2010	81	- 1,2	365	- 6,9	100	12,4	546	- 3,0
2011	76	- 6,2	389	6,6	100	-	565	3,5
2012	79	3,9	416	6,9	99	- 1,0	594	5,1
2013	80	1,3	484	16,3	112	13,1	676	13,8
2014	79	- 1,3	468	- 3,3	113	0,9	660	- 2,4
2015	81	2,5	440	- 6,0	106	- 6,2	627	- 5,0
Total	1.020	3,91%	4.756	8,15%	1.326	4,32%	7.102	6,76%
%	14,36		66,97		18,67		100,00	

Fuente: elaboración propia. a partir de la base de datos del Observatorio Laboral de la Educación Superior del Ministerio de Educación Nacional.

Figura 2. Tasa de crecimiento interanual de Graduados en las carreras de economía, administración y contaduría en Colombia 2001-2015.



Fuente: elaboración propia.

CAPÍTULO 4

CONDICIONES OCUPACIONALES DE LOS ECONOMISTAS

Antes de adentrarse en los aspectos que detallan las condiciones ocupacionales de los economistas graduados de la Universidad de Nariño en el periodo 1979-II y 2020-II, algunos de ellos, desarrollados por Hidalgo-Villota (2022), como objeto focal de la presente investigación, es pertinente aportar un conjunto de referentes teóricos que permitan reflexionar sobre la concepción del trabajo en el modo de producción imperante, las diferencias históricas entre el trabajo y el empleo, el proceso de precarización al que está siendo sometida la fuerza laboral en la modernidad, el trabajo como derecho humano fundamental y su transgresión por el modelo de desarrollo dominante, la concepción del Estado y su vínculo con el proceso de precarización laboral, las reformas laborales en Colombia en su afán de imprimirle mayor flexibilidad al mercado de trabajo y generar un mayor número de puestos de trabajo, entre otros tópicos. Este marco teórico será de gran utilidad más adelante para comprender las condiciones ocupacionales de los economistas graduados.

Los temas aquí esbozados son analizados desde una perspectiva más amplia que la economicista, retomando los enfoques de la economía política, la sociología del trabajo, la sociología política, la economía laboral y, en cierto modo, la ciencia política en su concepción del Estado y del poder nacional y transnacional que afectan al trabajo humano.

4.1. El trabajo y el empleo: ¿son lo mismo?

Hablar de trabajo conlleva implicaciones teóricas, económicas, políticas, sociales, institucionales y evolutivas a través de los años, desde su construcción como concepto hasta su relación con la dinámica

productiva y de crecimiento económico; por ello resulta interesante ahondar en las diferentes perspectivas que abarcan la visión de trabajo y el empleo a partir de su fundamentación teórica, como de los procesos de transformación que se han venido surgiendo alrededor de los mismos.

Neffa (1999) señala que el trabajo en la antigüedad era considerado como una actividad física penosa, que moviliza un saber productivo, utiliza herramientas apropiadas y se sirve de una tecnología; mediante un conjunto coherente de operaciones técnicas produce los medios materiales para garantizar la existencia humana.

El autor prosigue afirmando que, el trabajo en la antigüedad no necesariamente tenía como fin una remuneración en dinero o en especie; este formaba parte de ciertas obligaciones sociales al interior de la familia o un grupo social; es decir, el trabajo siendo una actividad individual se realizaba en un contexto social con un propósito supraindividual. De La Garza (2000) también coincide en que el sentido del trabajo ha cambiado en el mundo; en la economía de la antigüedad, este era considerado una tortura o una desgracia, razón por la cual, era asignado a los esclavos; los nobles, en cambio, se dedicaban a la gestión política, a la disertación filosófica y al ocio concebido como el tiempo para uno mismo.

Para Arendt (1993) el trabajo manual (artesanía) en la antigüedad griega eran reservado a los esclavos por su naturaleza servil; los hombres libres, en especial, los ilustrados dedicaban su tiempo a la contemplación (entendida como dedicación de tiempo para la formación y el aprendizaje) y al ocio. Las ideas de libertad, ocio y contemplación como valores superiores de la civilización griega como referente del pensamiento filosófico mundial derivan en un desprecio por el trabajo como actividad netamente transformadora de reproducción material, la *oikonomía* como la administración del hogar en aquella época era considerada como algo secundario, muy inferior en importancia a la política y la gestión política, cuestión que ocupaba la mente de los hombres libres, en especial, de los ilustrados.

En los párrafos anteriores, se observa que el concepto del trabajo humano ha sufrido transformaciones a través de la historia. En el estadio medieval fue comparado con el “yugo” como instrumento de tortura. Neffa (1999) señala que, a partir de la reforma protestante y del

pensamiento de Calvino y Lutero, el trabajo adquiere una dimensión ética que permite justificar el beneficio económico (remuneración salarial) obtenido por este.

En Hegel el trabajo tenía una dimensión solidaria y cooperativa al hacer que el ser humano escapara de sí mismo, para existir verdaderamente; describiendo así, que el trabajo dejaba de ser abstracto para devenir en concreto y, al superar sus propias necesidades, contribuía a superar las necesidades de los demás; apreciándose una dimensión social del trabajo a pesar de la individualidad en su ejecución. Por su parte, Smith (1958) y Ricardo (1817) resaltan la importancia del trabajo como fuente generadora de riqueza, cuyas afirmaciones posteriormente sentarían las bases de la teoría del valor-trabajo, ideas posteriormente desarrolladas por la doctrina marxista desembocando en la teoría de la explotación laboral.

En esa misma línea teórica, Antunes (2005) plantea que la importancia de la categoría «trabajo» radica en que ella se constituye como fuente originaria del ser social y la actividad humana como creadora de valores de uso y como necesidad natural de efectuar intercambio entre el hombre y la naturaleza.

En la tradición judeo-cristiana, tal como lo documenta Guerra (1998), el trabajo era considerado como fundamental en la satisfacción de las necesidades individuales y comunitarias; era censurada la acumulación de riqueza a partir del trabajo y exaltados el amor y la ayuda al prójimo en un marco de fraternidad y solidaridad como soportes de la prosperidad espiritual. El trabajo era un medio para liberar el alma al combinar trabajo y oración; en cambio, el ocio era despreciado por ser enemigo del alma. El trabajo en tiempos pasados se fundamentaba en la máxima: *¡el trabajo debe estar al servicio del hombre y no el hombre al servicio del trabajo!* En sí, el trabajo era un medio de realización personal, familiar y social.

El trabajo es sin duda alguna, una actividad humana útil conducente a producir un bien o a prestar un servicio deseable por alguien y socialmente productivo. El trabajo es propio de los seres humanos quienes utilizan su inteligencia y racionalidad para ejecutarlo. Como lo expresa Marx ([1867] 1959) al referirse al proceso de trabajo y de valorización, el trabajo distingue al hombre de los animales, le pertenece exclusivamente al hombre y adquiere una connotación muy especial: *es trabajo vivo y único*. De este modo, lo expresó:

“El trabajo es, en primer término, un acto que ocurre entre el hombre y la naturaleza. El hombre juega, con respecto a la naturaleza, el papel de una potencia natural. Las fuerzas con las que su cuerpo está dotado, brazos y pies, cabeza y manos, las pone en movimiento a fines de asimilarse a la materia para darle una forma que sea útil a su vida. En el mismo tiempo en que actúa por ese movimiento sobre la naturaleza exterior y la modifica, él modifica su propia naturaleza, y desarrolla las facultades que estaban adormecidas. Una araña ejecuta operaciones que semejan a las manipulaciones del tejedor, y la construcción de los panales de las abejas podría avergonzarse, por su perfección, a más de un maestro de obras. Pero, hay algo en que el peor maestro de obras aventaja, desde luego, a la mejor abeja, y es el hecho de que, antes de ejecutar la construcción, la proyecta en su cerebro. Al final del proceso de trabajo, brota un resultado que antes de comenzar el proceso existía ya *en la mente del obrero*; es decir, un resultado que tenía ya existencia *ideal*. El obrero no se limita a hacer cambiar de forma la materia que le brinda la naturaleza, sino que, al mismo tiempo, *realiza en ella su fin*, fin que él *sabe* que rige como una ley las modalidades de su actuación y al que tiene necesariamente que supeditar su voluntad” (p. 216).

Con el auge de la revolución industrial en la segunda mitad del siglo XIX, emerge el trabajo industrial a gran escala bajo la modalidad de trabajo asalariado. La fuerza de trabajo como mercancía es intercambiada en el mercado laboral por un salario mediado generalmente por un contrato de trabajo; perdiendo así, su carácter de identidad personal y de integración social. En esta nueva perspectiva, el trabajo se ancla a la obtención de un beneficio puramente económico sustentado en el salario como medio para la reproducción de las condiciones de subsistencia humana, emergiendo la categoría de «empleo» que poco a poco irá sustituyendo al trabajo, como concepto organizador y articulador de la vida cotidiana de los individuos, de la familia y de la sociedad.

Para describir mejor la diferencia entre trabajo y empleo, Neffa (1999) como se citó en Fouquet (1998) puntualiza que todo trabajo no es un empleo: se puede trabajar y no tener un empleo, como es el caso de la esposa o madre de familia que no percibe una remuneración por las tareas domésticas que realiza; en este sentido, el trabajo en sí mismo no requiere de una remuneración monetaria; el empleo es una relación que vincula el trabajo del individuo con una organización mediada por un marco institucional y jurídico que la formaliza.

En conclusión, la aparición del trabajo asalariado y su concreción en «empleo» en la modernidad le ha despojado al trabajo de su esencia particular: su principio y valor de servicio a los demás y como fuente de realización personal, familiar y social han desaparecido o están a punto de extinguirse; p. ej., la minga expresada como trabajo comunitario para la preservación de un bien público hoy es cuestionada y rechazada por los mismos actores sociales, quienes reclaman el pago de jornales por el tiempo invertido en obras sociales como costo de oportunidad por su condición de mercancía: *¡el trabajo no se regala, se vende!*

4.2. El trabajo en un nuevo paradigma económico: ¿mejor o peor?

El trabajo a lo largo de la historia desde la civilización griega que lo consideraba como una tortura, propio de ser ejecutado por esclavos y otras personas sin opción de elegir, pasa a ser en la edad media como algo virtuoso que permite transformar la naturaleza en bienes para la satisfacción de necesidades materiales; posteriormente, en los albores de la revolución industrial y el nacimiento de la economía política moderna inglesa, al trabajo se le atribuye el merecido atributo de ser fuente de valor y de riqueza y como generador de plusvalía, pero se le separa de los medios de producción hasta convertirlo en fuerza de trabajo cuyo precio estará al vaivén de las libres fuerzas del mercado. En este estadio de la historia, el trabajo es sometido y disciplinado por el capital imponiéndole una nueva impronta: *factor productivo y costo de producción, invisibilizando al ser humano*.

La concepción de factor productivo y costo de producción sitúan al trabajo en un lugar altamente sensible; como factor productivo el sistema de producción capitalista le obliga a ser asignado a su mejor uso alternativo exigiéndole dar su máxima productividad y como costo de producción, se le presiona el tiempo suficiente hasta abaratare en un marco de flexibilidad y competitividad como condiciones de sostenibilidad en el mercado.

A mediados de la década de los setenta el empleo en el mundo desarrollado sufrió una sustancial transformación. La amplia intervención del Estado en la economía y el pleno empleo como instituciones centrales del keynesianismo fueron reemplazados por la privatización

y la desregulación de vastos sectores económicos, dando paso al crecimiento del desempleo en gran escala y a la ininterrumpida precarización del trabajo (Isuani, 2009). A este episodio de dimensiones mundiales se le conoce como el desmantelamiento del Estado de Bienestar y Estado Keynesiano que le dieron el apelativo de edad de oro del capitalismo en occidente (1945-1973).

En el nuevo modelo de desarrollo inspirado en las ideas neoliberales, las empresas orientaron mayormente sus esfuerzos y su capacidad a la reorganización interna introduciendo innovaciones tecnológicas en los procesos productivos, el producto, la distribución y la comercialización de los bienes y servicios. El desarrollo de la técnica como respuesta a los problemas de baja productividad y de pérdida de competitividad empresarial, modificó radicalmente las relaciones laborales y salariales. Las empresas centralizaron sus esfuerzos en la reducción de costos; en particular, los costos laborales inclinándose por la producción de bienes con alta mecanización, marcada división técnica del trabajo y la subcontratación como medio de vinculación de la fuerza de trabajo.

La alta rivalidad en los mercados y la excesiva competencia interna y externa jalonada por la globalización, flexibilizaron y precarizaron el empleo a nivel mundial y se profundizó el desempleo de manera alarmante. Hoy, recogiendo el pensamiento de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la instauración del trabajo decente como lucha por la dignidad humana parece estar seriamente amenazado por el proceso de liberalización comercial e integración de las economías en un mercado único e interdependiente llamado globalización económica.

Heinz (2007) al referirse a la pérdida de centralidad del trabajo como la otorgada en el otrora modelo intervencionista de corte keynesiano, lo describe, así: "Hasta alrededor de finales de la década de 1970 las relaciones laborales estaban, en general, determinadas por el trabajo asalariado doblemente libre, por unos ingresos que aseguraban la existencia, por unos horarios de trabajo (jornada de ocho horas) fijados contractualmente por convenio y por compensaciones garantizadas contra el desempleo, la enfermedad, la invalidez y la vejez (seguridad social) para la prevención de los riesgos de la existencia individual. La forma reproductiva dominante era la familia

nuclear proletaria” (p. 109). Este es un excelente punto de partida y de comparación para entender las transformaciones al interior del mercado de trabajo a nivel mundial y el proceso de precarización de las condiciones de trabajo a escala global.

La crisis económica de la década de los setenta agravada por la combinación de elevada inflación y aumento desbordado de la tasa de desempleo, fenómeno singular a que los economistas suelen calificar como estanflación fueron los detonantes de la ruptura del modelo de desarrollo keynesiano, situación que obligó a los gobiernos y a una élite científica y académica a explorar un nuevo paradigma de desarrollo. El mercado de trabajo y la búsqueda de soluciones estructurales al creciente desempleo en los países desarrollados se convirtió en el eje de la política laboral, la cual debía vencer los escollos de las rigideces de precios y salarios que entrababan el adecuado funcionamiento de los mercados.

Así pues, la década de los ochenta del siglo XX se convirtió en el escenario sin precedentes de la desregulación, en el cual Estados Unidos y Gran Bretaña daban pasos agigantados. Uno de los mercados que se transformó en laboratorio de los nuevos experimentos económicos fue el mercado laboral a través de la flexibilización de las relaciones laborales y la remoción progresiva de las instituciones causantes de rigideces.

A mediados de los ochenta el modelo económico, político y social consolidado en la edad de oro del capitalismo caracterizado por importantes políticas públicas redistributivas, niveles de pleno empleo a través de pactos sociales, empleo protegido, seguridad económica y social sustentadas en el desarrollo industrial de producción en masa, mejoras sustanciales en la distribución de la renta, entre otros; se desplomó como un castillo de naipes. De la política económica centrada en el pleno empleo se pasó a la política económica inspirada en el control a la inflación donde la economía laboral adquiría mayor protagonismo.

La encarnizada lucha contra la inflación en el mundo del trabajo se dirigía, ahora a frenar el crecimiento de los salarios reales y a paliar los efectos negativos provocados por las instituciones laborales creadas

en el periodo de auge del capitalismo, tales como: la negociación colectiva¹⁰, el poder de los sindicatos, el seguro de desempleo y legislación laboral. En el nuevo discurso económico estas instituciones eran las causantes del desempleo por su alta incidencia en el incremento de los costos laborales, baja rotación de trabajadores, rigidez en la contratación y el despido, etc.

A finales del siglo XX y en lo recorrido del presente, fenómenos como la globalización de la economía, la inserción progresiva de los países en las cadenas globales de valor, el desarrollo tecnológico y los procesos de liberalización, privatización y desregulación han afectado las relaciones laborales con fuerte impacto en el empleo y en los salarios. El mercado laboral se ha flexibilizado y adaptado a las nuevas condiciones del entorno pagando un precio bastante alto en términos de precarizado del empleo; p. ej., en América Latina ha crecido el sector informal con predominio de empleos precarios sin acceso a la seguridad social, bajos salarios y aumento del desempleo, subempleo y el rebusque con opción de vida.

Ese panorama obliga a pensar que hoy, el desafío que enfrenta los gobiernos en relación con la política laboral ya no es la generación de trabajo decente, sino la creación de empleo de cualquier naturaleza, a fin de sostener los niveles de consumo privado que representan en promedio, dos tercios de la demanda agregada (PIB medido a través del método del gasto) de cualquier economía de mercado.

Como se ha visto el sentido del trabajo y del empleo a lo largo de los años en los distintos modos de producción desde la sociedad

10 La negociación colectiva es un derecho fundamental, firmemente sustentado en la Constitución de la Organización Internacional del Trabajo y reafirmado en la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo que la Organización adoptó en 1998. La negociación colectiva es un mecanismo fundamental del diálogo social, a través del cual los empleadores y sus organizaciones y los sindicatos pueden convenir salarios justos y condiciones de trabajo adecuadas; además, constituye la base del mantenimiento de buenas relaciones laborales. Entre las cuestiones que se abordan habitualmente en los programas de negociación figuran los salarios, la jornada de trabajo, la formación y capacitación profesional, la seguridad y la salud en el trabajo y la igualdad de trato. Fuente: OIT recuperado de: <https://www.ilo.org/global/topics/collective-bargaining-labour-relations/lang-es/index.htm>.

griega donde prácticamente el trabajo carecía de valor y se asignaba a los esclavos hasta la sociedad capitalista donde la condición humana prácticamente se invisibiliza y el papel del trabajo como mercancía sujeta al desempeño del mercado, invisibiliza la condición humana convirtiendo al trabajo en un factor de producción más cuya retribución se tasa de acuerdo con su productividad marginal. Antunes (2005) utiliza la expresión «*la clase que vive del trabajo*» para referirse a la clase trabajadora contemporánea, lo que implica que existe una especie de polarización de clases donde unas pocas muy afortunadas detentan la propiedad del capital y una inmensa mayoría de personas desposeídas de medios de producción que transan en el mercado laboral su fuerza de trabajo al mejor postor, por un lado y; por otro, contactan al empleador para vender su fuerza laboral; situación que pone en tela de juicio la aparente libertad del individuo en la elección del empleo que mejor satisfaga sus expectativas.

Marx ([1894] 1959) critica la libertad individual preconizada por la ideología liberal de la mano de la economía política inglesa. En su exposición teórica manifiesta que mientras el trabajo sea considerado como una mercancía de cuya venta depende la satisfacción de las necesidades materiales de los trabajadores sería impensable concebir la existencia de un auténtico reino de la libertad individual. Este propósito únicamente sería alcanzable mediante un impulso colectivo basado en la colaboración y la asociación para abolir las barreras de la escasez y la necesidad material. Así, lo expresó:

“El reino de la libertad solo empieza allí donde termina el trabajo impuesto por la necesidad y por la coacción de los fines externos; queda, pues, conforme a la naturaleza de la cosa, más allá de la órbita de la verdadera producción material. Así como el salvaje tiene que luchar con la naturaleza para satisfacer sus necesidades, para encontrar el sustento de su vida y reproducirla, el hombre civilizado tiene que hacer lo mismo, bajo todas las formas sociales y bajo todos los posibles sistemas de producción. A medida que se desarrolla, desarrollándose con él sus necesidades, se extiende este reino de la necesidad natural, pero al mismo tiempo se extienden también las fuerzas productivas que satisfacen aquellas necesidades. La libertad, en este terreno, solo puede consistir en que el hombre socializado, los productores asociados, regulen racionalmente este su intercambio de materias con la naturaleza, lo pongan bajo su control común en vez de dejarse dominar por él como por un

poder ciego, y lo lleven a cabo con el menor gasto posible de fuerzas y en las condiciones más adecuadas y más dignas de su naturaleza humana. Pero, con todo ello, siempre seguirá siendo este un reino de la necesidad. Al otro lado de sus fronteras comienza el despliegue de las fuerzas humanas que se considera como fin en sí, el verdadero reino de la libertad, que, sin embargo, solo puede florecer tomando como base aquel reino de la necesidad. La condición fundamental para ello es la reducción de la jornada de trabajo” (p. 759).

Harvey (2014) al referirse a este mismo tema, sostiene que la dificultad para el logro del reino de la libertad reside en los intereses de clase y los privilegios alrededor de la gran concentración de la riqueza; las ventajas de la libertad individual son asimétricas, favoreciendo a las clases sociales apegadas al poder, las cuales reclaman la ampliación de sus propias libertades individuales a expensas del malestar generalizado. En Marx, el auténtico reino de la libertad está condicionado a la desaparición del reino de la necesidad y de la escasez; por lo tanto, es inadmisibles el funcionamiento de un sistema económico y político sustentado en la gestión de la escasez como objeto de la economía y en la creación de barreras a la satisfacción plena de necesidades materiales.

4.3. El trabajo como medio vital.

Para la OIT (2009) el trabajo está en el centro de las aspiraciones de las personas pues constituye el medio para obtener su sustento, el mejoramiento de la calidad de sus vidas y su realización personal. Agrega también, que el trabajo es importante para la sociedad en su conjunto por su carácter esencial en el bienestar económico y social de los pueblos. Desde una perspectiva más amplia, el trabajo es fundamental en la producción y reproducción de la vida y en la integración y sostenibilidad de la familia como célula fundamental de la sociedad.

Donnelly (1989) dentro de la categoría de los “derechos sociales” incluye la subcategoría de los derechos económicos, incorporándose a esta, el derecho a la seguridad social, al trabajo, al descanso y vacaciones y el derecho a formar sindicatos. Por su parte, la Declaración Universal de los Derechos Humanos de 1948 dedica los artículos 22 a

24 a exaltar el derecho al trabajo, por ejemplo, en el artículo 22 se establece la obligación del Estado en la satisfacción de los derechos económicos, sociales y culturales, indispensables a la dignidad y al libre desarrollo de su personalidad; el artículo 23 es más específico en este sentido; al puntualizar que:

- i. Toda persona tiene derecho al trabajo, a la libre elección de su trabajo, a condiciones equitativas y satisfactorias de trabajo y a la protección contra el desempleo.
- ii. Toda persona tiene derecho, sin discriminación alguna, a igual salario por trabajo igual.
- iii. Toda persona que trabaja tiene derecho a una remuneración equitativa y satisfactoria, que le asegure, así como a su familia, una existencia conforme a la dignidad humana y que será completada, en caso necesario, por cualesquiera otros medios de protección social y;
- iv. Toda persona tiene derecho a fundar sindicatos y a sindicarse para la defensa de sus intereses.

Y finalmente, el artículo 24 estipulada que toda persona tiene derecho al descanso, al disfrute del tiempo libre, a una limitación razonable de la duración del trabajo y a vacaciones periódicas pagadas. Como puede verse, el trabajo es esencial en la vida humana y, a la vez, es un medio (y no cualquier medio) de realización individual y familiar.

4.4. El trabajo como derecho humano fundamental.

Cuando se teoriza sobre el carácter fundamental del trabajo, por lo general, se olvida que el trabajo es el centro de las aspiraciones de las personas, pues constituye el medio para obtener el ingreso monetario base del sustento humano, el mejoramiento de la calidad de vida y la realización personal y familiar del trabajador. Así pues, el trabajo forma parte indiscutible del bienestar humano y, por tanto, del sentido de la vida y del desarrollo de la sociedad.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) como abanderada de la protección del trabajo en el mundo, a partir de 1999 viene fomentando entre los países miembros de la ONU, la promoción

del trabajo decente definido como aquel “trabajo productivo en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad, en el cual los derechos son protegidos y que cuenta con remuneración adecuada y protección social” (1999, p. 4). El concepto de trabajo decente es integrador al señalar la importancia de que los hombres y las mujeres tengan oportunidades de un trabajo que sea productivo generador de un ingreso que les permita vivir con dignidad; que los trabajadores cuenten con protección social (acceso a seguros de salud y a pensiones dignas al momento de la jubilación o en el caso de que adquieran discapacidades por accidentes en el lugar de trabajo), cuya protección social es extensiva a la familia del trabajador y; mejores perspectivas de desarrollo e integración a la sociedad, garantía de la libertad para expresar opiniones, organizarse, dialogar y participar en la toma de decisiones que afectan sus vidas. El trabajo decente también adquiere una mayor connotación al fomentar la igualdad de oportunidades y de trato para mujeres y hombres.

Los principios y derechos fundamentales en el trabajo se resumen en los siguientes: a) la libertad de asociación, la libertad sindical y el derecho a la negociación colectiva; b) la abolición del trabajo forzoso; c) la erradicación del trabajo infantil y; d) la eliminación de toda forma de discriminación en materia de empleo y ocupación. La OIT (2009) afirma que es esencial entender que los países al incorporarse libremente a la Organización Internacional del Trabajo (OIT) aceptan los derechos fundamentales que están enunciados en la Constitución de esta organización. Esta organización es enfática en señalar que los derechos fundamentales en el trabajo son valores mínimos aplicables y exigibles a todos los países independientemente de su nivel de desarrollo; que son universales, es decir, valen para todas las personas en el mundo y resultan indispensables para el buen funcionamiento de la sociedad.

4.5. Principios y derechos fundamentales en el trabajo en Colombia.

En el sitio web de la OIT se da cuenta que Colombia ha ratificado 8 de 8 convenios fundamentales, 3 de 4 convenios de gobernanza (prioritarios) y 50 de 178 convenios técnicos. De los 61 convenios

ratificados por Colombia, 49 están en vigor, 4 han sido denunciados, 7 instrumentos abrogados y ninguno ha sido ratificado en los últimos 12 meses. Entre los convenios de derechos fundamentales ratificados se encuentra el Convenio sobre el trabajo forzoso (C029 que entró en vigor el 4 de marzo de 1969), Convenio sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación (C087 que entró en vigor el 16 de noviembre de 1976), Convenio sobre el derecho de sindicación y negociación colectiva (C098 que entró en vigor el 16 de noviembre de 1976); Convenio sobre la igualdad de remuneración (C100 que entró en vigor el 7 de junio de 1963); Convenio sobre la abolición del trabajo forzoso (C105 que entró en vigor el 7 de junio de 1963); Convenio sobre la discriminación (empleo y ocupación – C111 que entró en vigor el 4 de marzo de 1969); Convenio sobre la edad mínima (C138 que entró en vigor el 2 de febrero de 2001) y Convenio sobre las peores formas de trabajo infantil (C182 que entró en vigor el 28 de enero de 2005).

La Constitución Política de 1991 no constituye el único parámetro de constitucionalidad para la protección de los derechos individuales y sociales de los trabajadores, toda vez que el artículo 93 de la Constitución señala que los tratados y convenios internacionales ratificados por Colombia que reconocen derechos humanos y que prohíben su limitación en los estados de excepción, prevalecen en el orden interno; por lo tanto, hacen parte de la legislación interna los tratados que ha ratificado Colombia con la OIT.

El artículo primero de la Constitución Política de 1991 establece que Colombia es un Estado social de derecho fundado en el trabajo, lo cual reconoce el valor fundamental del trabajo humano en la construcción del Estado social de derecho. Así pues, el trabajo es un postulado ético político esencial para la interpretación de la acción estatal y de los demás derechos y deberes incluidos en la carta como factor indispensable de la integración social. En la carta magna se reconoce al trabajo como: i) valor constitucional con efectos vinculantes descrito en el preámbulo de la constitución; ii) el trabajo definido como principio fundamental del Estado definido en el artículo 1; iii) el trabajo como derecho fundamental establecido en el artículo 25 y; iv) el trabajo como obligación social también estipulado en el artículo 25.

El director del Observatorio Laboral de la Universidad del Rosario (Colombia), Iván Daniel Jaramillo refiriéndose al Código Sustantivo de Trabajo de Colombia aprobado mediante el Decreto Ley 3743 de 1950, afirma que uno de los problemas de que Colombia a la fecha, no haya expedido un nuevo estatuto de trabajo armonizada a la nueva arquitectura constitucional de 1991, ha sido la falta de voluntad política por parte del Congreso de la República. Los derechos que la clase trabajadora colombiana ha conquistado han sido fruto de sentencias de la Corte Constitucional. En suma, el derecho al trabajo sigue siendo un derecho de privilegio, de excepción y subordinado; lo cual explica en parte, la alta proporción de la fuerza de trabajo inmersa en la informalidad.

4.6. Transformaciones de la política laboral en Colombia: Un poco de memoria.

La apertura económica en Colombia trajo consigo transformaciones institucionales importantes en la concepción y el accionar de los sindicatos, la negociación colectiva, la legislación laboral y el salario mínimo vital. El país a partir de la década de los noventa del siglo pasado avanzó en un conjunto de reformas laborales sustanciales en la política laboral y en la flexibilidad del mercado de trabajo con la consecuente precarización del empleo, el incremento de la informalidad, la proliferación de profesionales liberales y el acrecentamiento de los empleos por cuenta propia o empleos independientes sin acceso a la seguridad social.

El gobierno de turno de aquella época con el ánimo de disminuir las tensiones sociales con los sindicatos, centrales obreras, organizaciones sociales y sociedad civil y; para dar vía libre al modelo aperturista, propagó un discurso político de que el modelo intervencionista entró en crisis, que sus medidas no generaban respuestas adecuadas y oportunas y, que el mundo daba pasos agigantados hacia la internacionalización de las economías y a la liberalización de los mercados como fuente de desarrollo económico y grandes oportunidades para todos. El mensaje de la cúpula del poder era reiterativo y repleto de esperanza: ¡Colombia no podía ser la excepción, era un error anquilosarse en un modelo político, económico y social centrado en el proteccionismo

y en un derroche de gasto público con las consecuentes presiones inflacionarias; un Estado más pequeño y eficiente y, un sector privado más vigoroso y pujante, impulsaría la creación de nuevos puestos de trabajo y mejoraría ostensiblemente las condiciones de vida de los colombianos. En suma, era la oportunidad para avanzar y presenciar la consolidación de una economía más pujante.

Colombia como socio fiel y disciplinado de los organismos multilaterales de crédito, en la década de los ochenta, se adhirió al Consenso de Washington como referente de política económica estandarizada, la cual promovía un conjunto de medidas conducentes a lograr metas deseables de crecimiento económico, estabilidad macroeconómica (control a la inflación), reducción de la pobreza generalizada en la región y un dispositivo de mecanismos fiscales y monetarios enfocados a conjurar la crisis de la deuda externa.

Entre las medidas contenidas en el Consenso de Washington, la décima se centra en la “desregulación” como estrategia para alentar la libre competencia y el funcionamiento pleno de los mercados. Este tipo de desregulación se transfiere al mercado de trabajo con el ánimo de flexibilizar la contratación (contratos a través de terceros, contratos temporales, contratación por horas, etc.), aminorar los costos laborales, en particular y los costos de enganche de personal, las indemnizaciones y costos de despido, en la lógica económica de que menores costos de producción para los empresarios se traducirían en precios más bajos y; por ende, en un incremento de la demanda que desataría un mayor crecimiento económico (aumento del PIB per cápita) y; por ende, generación de un mayor número de puestos de trabajo y oportunidades de empleo para los colombianos y colombianas.

La Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (FEDESARROLLO), entidad sin ánimo de lucro de carácter privado constituida en 1970, considerada como un centro de pensamiento (*think tanks*) con gran influencia en la toma de decisiones del gobierno colombiano; de cara a la apertura económica, propuso “un conjunto de medidas destinadas a eliminar las principales rigideces, que en aquella época, el equipo económico del gobierno, consideraban como la causa del lento crecimiento de la economía colombiana” (Lora y Caballero, 1991, p. 97).

En lo relacionado con el mercado de trabajo, esta consultora en años anteriores, había propuesto una reforma sustancial al Código Sustantivo de Trabajo, la cual se materializó en la expedición de la Ley 50 de 1990, estableciéndose en ella, la creación de un nuevo sistema de cesantías administradas por fondos privados de cesantías, normas para la estabilidad (o mejor dicho, “desestabilidad”) de trabajadores con diez o más años de antigüedad, la flexibilización de la jornada de trabajo (posibilidad de trabajar menos de 48 horas semanales para la generación de mayores puestos de trabajo), la creación de agencias de empleo temporal como agentes de intermediación de empleo, la contratación de trabajadores con un término inferior a un año y la flexibilidad del periodo de prueba. En aquel entonces, el gobierno nacional y su equipo de expertos interno y externo creían que eran los principales problemas que causaban rigideces en el mercado de trabajo y, por lo tanto, impedían que este funcionara adecuadamente.

Colombia no ha sido ajena a la constitucionalización de los regímenes transnacionales acompañados de procesos de democratización, como bien, lo describe Teubner (2018). Una prueba de ello, es la adopción de las medidas del Consenso de Washington en la década de los ochenta; en especial, la desregulación en el mercado de trabajo para adaptar al sector privado (sistema empresarial) al nuevo orden productivo mundial basado en la competitividad y el aumento de la productividad laboral como factores esenciales para mantenerse a flote en los mercados, que día a día reclaman mayor eficiencia a costa de enormes retrocesos en justicia social. La influencia política de los organismos multilaterales externos (FMI, Banco Mundial, OMC, bancos regionales de crédito) ha reforzado la legitimidad de los regímenes transnacionales y de sus medidas de política económica y social socavando la legitimidad de los estados nacionales.

Así pues, el neoliberalismo, definido por Harvey (2007) como un conjunto de prácticas económicas que propone que el bienestar humano puede ser logrado mediante la maximización de las libertades empresariales dentro de un marco caracterizado por los derechos de propiedad, la libertad individual, mercados libres de trabas y libre comercio. Esta ideología transnacional ha legitimado la flexibilización del mercado laboral y la precarización del empleo bajo la cortina de la gobernanza donde el Estado pierde centralidad y esta se traslada

a las organizaciones de la sociedad civil, convirtiendo al Estado en un canalizador y ejecutor de las iniciativas privadas.

Con la expedición de la Ley 50 de 1990, la cual modificó en forma sustancial el Código Sustantivo de Trabajo (Decreto Ley 3743 de 1950), en el artículo 5 se define el trabajo como *“toda actividad humana libre, ya sea material o intelectual, permanente o transitoria, que una persona natural ejecuta conscientemente al servicio de otra, y cualquiera que sea su finalidad, siempre que se efectúe en ejecución de un contrato de trabajo”*. Mediante la Ley 50 de 1990 se flexibilizó el mercado laboral colombiano a través de las siguientes transformaciones institucionales: a) se dio apertura al sector financiero para administrar las cesantías de los trabajadores a través de los fondos privados de administración de cesantías; b) se redujeron los costos de indemnización y despido; c) se eliminó la duración mínima de los contratos a término fijo, dando paso a los contratos de corta duración y a la tercerización (aparición de las empresas de trabajo temporal como mediadores en las relaciones sociales laborales) y; d) se eliminaron los recargos por trabajo nocturno, domingos y festivos. Como se puede apreciar, la institución del contrato de trabajo del otrora, modelo de bienestar keynesiano sufrió serias mutaciones en sus principios iniciales de justicia, equilibrio social, dignidad y moral del trabajador, instituidos en el Código Sustantivo de Trabajo como conquistas sociales de la clase trabajadora.

La entrada en vigor de la Ley 100 de 1993 por la cual se crea el sistema de seguridad social integral trajo consigo la creación de los fondos privados de pensiones como rivales del extinto Instituto de Seguros Sociales (hoy, Colpensiones), se da vía libre a la constitución y operación de las Empresas Prestadoras de Salud (EPS) para la administración de los servicios de salud tanto públicos como privados (además de la mercantilización del derecho a la salud, se desata una puja de poder por el control de los recursos financieros públicos, con la consecuente, proliferación de la corrupción administrativa y el progresivo deterioro de la calidad en la prestación del servicio).

El nuevo sistema general de seguridad social en salud contempla aumentos en los aportes de cotización por parte de empleadores y trabajadores, disminuyendo la capacidad adquisitiva de la clase trabajadora (de una cotización inicial a salud del 7% del salario

contemplada en el Código Sustantivo de Trabajo se pasó al 12,5%: 8,5% corresponde a aportes del patrono y 4% aportes del trabajador).

El espíritu de la Ley 789 de 2002 inspirado en apoyo al empleo y en la ampliación de la protección social desencadenó en una agudización de la flexibilidad laboral, sintetiza en: a) se abre la opción de la contratación del trabajo por horas; b) se reducen los costos de indemnización por despido unilateral cuando se trate de empleados con más de diez años de antigüedad; c) el umbral del salario integral disminuye de 10 salarios mínimos mensuales vigentes a solo tres y; d) se abre la posibilidad de que el empleador pueda negociar con el empleado la reducción de la jornada de trabajo semanal.

Por su parte, la Ley 1429 de 2010 llamada ley de formalización y generación de empleo incorpora transformaciones institucionales enfocadas a la formalización de las empresas y del empleo que ellas generan. En esta ley se visibiliza la atención de Estado hacia la inserción laboral de los jóvenes, las mujeres mayores y mujeres cabeza de familia, la inserción de la población en situación de desplazamiento forzado y personas en situación de discapacidad. Esta ley contempla el otorgamiento de incentivos a las empresas que enganchen a trabajadores jóvenes, así como incentivos para la formalización de empresas en la etapa temprana de creación.

Recientemente, la Ley 2101 de 2021, reduce la jornada laboral semanal de manera gradual, aparentemente sin disminuir el salario de los trabajadores colombianos, ni afectar los derechos adquiridos y garantías de la clase trabajadora. De conformidad con el artículo 3, la reducción de la jornada laboral empezará el 15 de julio de 2023 y finalizará el 15 de julio de 2026, a partir de esta fecha, la jornada de trabajo será de cuarenta y dos (42) horas semanales. Aunque en el articulado de la citada ley no se menciona su fin esencial, se entiende que su verdadero espíritu es incentivar gradualmente la generación de nuevos puestos de trabajo, aunque su efecto puede ser adverso, al incentivar en el productor, la progresiva sustitución de trabajo por capital, presionando aún más, el aumento de la tasa de desempleo.

Olivas(1991)puntualizaque los principios y derechos fundamentales en el trabajo también se enfrentan a limitantes en su garantía y exigibilidad. Los gobiernos tratan de evadir su responsabilidad argumentando restricciones de índole fiscal. El mundo del trabajo no

es la excepción a la regla que señala Olivas, al referirse a “la dificultad del derecho para dejar de funcionar con los presupuestos jurídicos del Estado liberal que dificulta el consumir la tendencia democrática que se encierra en los derechos económicos y sociales” (p. 22). El trabajo es también víctima de la crisis de legitimación materializada en la crisis fiscal y en los procesos de integración de las economías a un mundo cada vez más globalizado regido por normas de tipo supranacional y transnacional que escapan al control y dominio de los gobiernos nacionales.

Holmes y Sunstein (2011) con claridad expositiva y argumentada, afirman que, si no se invierten recursos en la protección y garantía de un derecho, éste no pasará de ser una declaración sin efectos concretos; es decir, algo escrito en un código cualquiera, pero sin validez real y efectiva para las personas. Estos autores prosiguen señalando que los derechos exigen gastos públicos, sea la libertad de expresión o el derecho al sufragio, ambos suponen decisiones redistributivas y gastos.

Los derechos y las libertades individuales dependen fundamentalmente de una acción estatal vigorosa; todos los derechos cuestan dinero, pero también dependen de la acción de los gobiernos, p. ej., la garantía de los derechos de propiedad privada de las clases sociales más de una sociedad depende de los impuestos que paga el conjunto de contribuyentes, aunque esto no implica que todos los individuos posean alguna propiedad privada. En suma, si los derechos de propiedad privada de unos pocos son protegidos y garantizados por el Estado a través de los impuestos que pagamos todos, ¿por qué el resto de los derechos, incluido el derecho al trabajo, no son financiados por vías impositivas?

En general, todos los derechos se financian con los presupuestos públicos y, estos a su vez, con impuestos y no con tasas particulares destinadas a la protección de un derecho en concreto. Los derechos cualquiera sea su naturaleza, dependen todos ellos de una contribución colectiva, por lo tanto, pueden ser exigibles de manera perfecta y en forma absoluta. No existen razones de ningún tipo para garantizar derechos en algunos casos y en otros no, argumentando restricciones fiscales. En palabras de Galeano (2002), la economía de guerra multiplica la prosperidad de los prósperos y cumple funciones de intimidación y castigo. Al referirse a la Declaración Universal de los Derechos Humanos de la ONU, en particular, al derecho humano al trabajo y al proceso de precarización laboral, Galeano lo expone, así:

“En los 30 artículos de la Declaración, la palabra libertad es la que más se repite. La libertad de trabajar, ganar un salario justo y fundar sindicatos, pongamos por caso, está garantizada en el artículo 23. Pero son cada vez más los trabajadores que no tienen, hoy por hoy, ni siquiera la libertad de elegir la salsa con la que serán comidos. Los empleos duran menos que un suspiro, y el miedo obliga a callar y obedecer: salarios más bajos, horarios más largos, y a olvidarse de las vacaciones pagas, la jubilación y la asistencia social y demás derechos que todos tenemos, según aseguran los artículos 22, 24 y 25. Las instituciones financieras internacionales, las Chicas Super poderosas del mundo contemporáneo, imponen la “flexibilidad laboral”, eufemismo que designa el entierro de dos siglos de conquistas obreras. Y las grandes empresas multinacionales exigen acuerdos “unión free”, libres de sindicatos, en los países que entre sí compiten ofreciendo mano de obra más sumisa y barata. “Nadie será sometido a esclavitud ni a servidumbre en cualquier forma”, advierte el artículo 4. Menos mal” (p. 13)

4.7. La concepción del Estado y la precarización del trabajo.

Es difícil partir de un concepto unívoco del Estado en contraposición a la historia de la teoría política donde la concepción del Estado fue adquiriendo diferentes matices; desde el enfoque de ser considerado como una asociación o comunidad en un territorio dado o como una dimensión de la sociedad opuesta a otras dimensiones de las ciencias sociales como lo argumenta Isuani (2020). Para este autor, el concepto del Estado continúa siendo en gran medida intuitivo debido a la existencia de diversos paradigmas en las ciencias sociales, lo cual también podría aplicarse al concepto de economía, si se revisan las distintas miradas epistemológicas de las escuelas de pensamiento económico tanto ortodoxas como heterodoxas. “El Estado puede ser entendido como una asociación humana localizada en un territorio, muy propia del campo del derecho o, como un aparato de gobierno opuesto a la sociedad civil desde la perspectiva de la sociología o de la ciencia política” (p. 46).

O’Donnell (1984) en su concepción del Estado, lo define como parcialmente cristalizado en el derecho y en las instituciones, con un poder coercitivo y coactivo que utiliza el sistema legal y el aparato administrativo para el logro de sus fines. Este autor añade que el Estado

capitalista conserva un sesgo estructural reproductor de la sociedad capitalista; su rol en un sistema político y económico, no es el de un simple arbitro y tutor imparcial; su accionar va más allá como encubridor de la relación capital-trabajo y su perpetuación en el modo de producción capitalista. El Estado es garante de las principales relaciones de dominación de la sociedad y, por su contenido de clase, es más un Estado capitalista que un Estado nacional, popular o de ciudadanos. Desde esta perspectiva, el Estado usa el sistema legal (marco normativo y jurídico) para legitimar su operación, no siempre a favor de la nación, la ciudadanía y el pueblo; sino de los intereses de una clase poderosa nacional y supranacional (estructura de poder que protege la riqueza) que concentra el poder y las decisiones.

Retrocediendo un poco en la historia de la humanidad (siglo XVI) y revisando el planteamiento de Max-Neef y Smith (2014), en el capítulo IX del Príncipe, Nicolás Maquiavelo distingue dos clases sociales antagónicas: “*el pueblo*” y “*el poderoso*”. Parafraseando a Maquiavelo se diría que: “el pueblo está ansioso por no verse dominado u oprimido por el poderoso; mientras que el poderoso intenta dominar y oprimir al pueblo; pero el pueblo es más honesto en sus intenciones que el poderoso, porque este busca oprimir al pueblo, mientras que el pueblo solo busca no ser oprimido en un tira y afloje”.

En ese pasaje interesante de la historia de la teoría política se aprecia una lucha antagónica de clases y los intereses del Estado por perpetuar este conflicto, a través de su complicidad con las élites políticas y económicas. Aunque el concepto de Estado es polisémico y, en la actualidad, el Estado trata de estar más de cerca de la sociedad civil a través del desarrollo de conceptos contemporáneos como el de *governance*, su inclinación por proteger los intereses de la clase dominante es un cuestión indiscutible. En una economía de mercado, el conflicto entre los empleadores (poseedores de los medios de producción) y la clase trabajadora (poseedora únicamente de la fuerza de trabajo) será permanente e insoluble, como reflejo del histórico conflicto entre el poderoso y el pueblo que describió con preocupación Maquiavelo hace varios siglos.

El corporativismo, el neocorporativismo y la gobernanza han sido claves en la nueva gestión estatal y empresarial; inclusive la administración pública con la adopción de los instrumentos de la

nueva gerencia pública adaptados del sector empresarial privado se ha incorporado al nuevo sistema de gestión de la producción en una simbiosis entre Estado-Mercado. El sector privado acude a estrategias como la responsabilidad social empresarial para acercarse a la sociedad civil y a la psicología ocupacional para mantener a los trabajadores motivados en la ejecución cotidiana de sus tareas; dicho en otras palabras, el capitalismo de manera creativa alineó a la clase trabajadora, a la sociedad civil y al mismo gobierno a sus propósitos ideales del bien común, muy lejos de sus verdaderos propósitos: la acumulación de capital y de la dominación de unos pocos a través de un sistema político enfocado en lo transnacional como elemento de control global.

Kjaer (2010) centra su atención y esfuerzo intelectual en la estructura de la gobernanza (*governance*), la cual escapa a las fronteras de los estados nacionales y se anida en una estructura de mayor jerarquía. Este autor insiste, en que el fenómeno del gobierno global solo puede entenderse a través de una perspectiva procesualmente orientada, capaz de establecer un vínculo entre las transformaciones estructurales de largo plazo de las estructuras sociales y la emergencia respectiva de estructuras de *governance*. Para este autor, el sistema económico ha aumentado rápidamente su alcance y la racionalidad económica ha institucionalizado su expansión en casi todas las esferas de la sociedad; cita, por ejemplo, la incorporación de técnicas de *public management* (nueva gerencia pública) en la estructura de la administración y gestión pública como si fuera una empresa de naturaleza privada; inclusive, denuncia la mercantilización de la ciencia y la obtención de beneficios económicos derivados del conocimiento. En esta lógica, el Estado se comporta más como un agente maximizado de beneficios, que como un órgano de garantía y protección de derechos humanos, conductor y gestor del bien común.

Ahora bien, la preocupación de Kjaer se centra en el espacio transnacional en el cual operan organizaciones internacionales, empresas multinacionales y ONGs y, en la multiplicidad de constituciones políticas, estructuras constitucionales y órdenes normativos plurales, los cuales, pese a sus diferencias, tratan de estabilizar los conflictos que surjan en el espacio transnacional y, fijar las reglas de juego que los estados/gobierno deben acatar.

En este nuevo orden político, el derecho y la política transnacional fijan la ruta y los derroteros a seguir; por ejemplo, en materia laboral, se insta la necesidad de flexibilizar el mercado laboral y disminuir los costos de contratación y despido y el desmonte progresivo de los mecanismos de protección del trabajo; igual ocurre con las políticas de mejora de productividad y competitividad, erosionando las condiciones de trabajo y transformando sustancialmente las reglas de juego en el campo laboral.

Ese autor, hace énfasis en la “governance” cuya definición es un tanto ambigua y policéntrica involucrando en la manera de gobernar al Estado, la sociedad civil y el mercado. Kjaer describe que las instituciones corporativas alcanzaron una doble función de modernizar y estabilizar la sociedad, actuando en la estabilización de procesos económicos, tales como: la división del trabajo, el establecimiento de estructuras monopólicas, la ramificación de órdenes cuasi feudales de clase social, las condiciones de trabajo en general y la institucionalización de la negociación salarial. La actuación de las instituciones corporativas trasciende los estados nacionales y se emplaza en el espacio transnacional; donde los Estados se despojan, en cierta medida, de su poder local y, lo transfieren involuntariamente a otros actores privados dotados de un gran poder político. Esta situación se torna preocupante, al tomar las instituciones intermedias, el poder y las riendas del nuevo orden político y económico mundial orientado a salvaguardar los intereses del sistema capitalista y su poder hegemónico, sin importar el rumbo que tome el trabajo.

4.8. El trabajo decente y la precarización del empleo: Algunas reflexiones teóricas.

Antunes (1999) observa que en el mundo del trabajo existe una naturaleza dual; por un lado, una desproletización del trabajo industrial (o fabril) y una notoria concentración de asalariados en el sector servicios. De igual modo, este autor llama la atención en el fenómeno de la amplia incorporación de mujeres en el mercado laboral y la intensa “subproletarización” a través de la expansión del trabajo parcial, temporal, precario, subcontratado y tercerizado. Este autor haciendo un recorrido histórico del trabajo y de sus transformaciones

deliberadas, distingue dos periodos, así: el primero que corresponde al estado benefactor en occidente y al estado keynesiano en América Latina y otras latitudes, cuyo modelo económico se caracteriza por un trabajo protegido por el Estado (trabajo decente) y una política enfocada en la consecución del pleno empleo como satisfactor de necesidades materiales.

De otro lado, un periodo de desmantelamiento del estado benefactor (o estado keynesiano para el mundo no desarrollado a partir de 1973), caracterizado por el retorno, implantación y dominio de la ideología neoliberal, donde los fines de la política pública dejan de enfocarse en el pleno empleo y las acciones gubernamentales se centran en la contención de la inflación a cualquier costo. El concepto del trabajo decente se desploma y ahora transita hacia la precarización como resultado de la flexibilidad laboral en el marco de nuevos preceptos del capitalismo: *competitividad empresarial y aumento permanente de la productividad laboral como medio de reducción de costos*.

No es posible definir la precariedad laboral de manera unívoca; en la literatura especializada se considera a este concepto como polisémico. Galín (1986) y Neffa (2008) al estudiar la precariedad laboral, suelen referirse a aquellos empleos que suponen un desvío del empleo típico, entendiéndolo como «el empleo asalariado» de tiempo completo, ligado a un único empleador, con un único lugar de trabajo y protegido por la legislación laboral y las instancias de negociación colectiva.

El economista británico Guy Standing como investigador de la OIT y estudioso de la precarización del trabajo y la formación del precariado en Europa y Estados Unidos, en su libro *The Precariat. The New Dangerous Class* (El Precariado. La Nueva Clase Peligrosa) publicado en 2011 define al precariado como una clase social en formación y en permanente crecimiento, que en las últimas décadas han engrosado las corrientes populistas o de extrema derecha en todos los países con la consecuente amenaza de propiciar estallidos y revoluciones sociales que desestabilicen el *statu quo*, por una parte y, por otra; el precariado puede ser un actor protagónico en la renovación de futuras dinámicas políticas y de cambio democrático que de traste a la vieja clase política conservadora.

Valero (2015) al comparar al precariado de la modernidad con el clásico proletariado de Marx, resalta que este primer actor no posee

la homogeneidad, identidad, pertenencia, estabilidad, derechos adquiridos y los medios de lucha (partidos políticos, organizaciones sindicales, lobby, etc.) de la clase obrera de la socialdemocracia europea; por lo tanto, su fuerza transformada es muy acotada, en particular, por su alta dispersión y baja cohesión social. El precariado es más diverso en su composición educativa y sectorial, hecho que, junto con su movilidad y temporalidad, dificulta la generación de una identidad a partir de la cual estructurar una acción colectiva: sería hasta el momento una *clase en sí* (p. 214).

Para Standing (2011), el desempleo y la precarización son procesos en que el sujeto es sometido a presiones y experiencias que lo conducen a vivir una existencia frágil en el presente, sometido a incertidumbres acerca del futuro, con una identidad insegura y carente de un sentido de desarrollo posible por medio del trabajo y el estilo de vida (2011, págs. 16-18). Este autor muestra preocupación por la excesiva mercantilización de la sociedad, p. ej., a través de la liberalización del mercado de trabajo en el marco de acción de las políticas neoliberales. El término utilizado por Standing es «comodificación», al referirse al proceso característico y a la vez fundamental de la economía capitalista que transforma los objetos, bienes o incluso ideas y objetos en bienes transables o mercancías (Cuevas, 2015).

Standing (2011) también utiliza el vocablo «recomodificación» para describir los procesos contemporáneos de reducción de los beneficios sociales otorgados por las empresas y el deterioro de las políticas sociales de bienestar; el achicamiento del Estado y su naturaleza benefactora, la pérdida de protagonismo de la negociación colectiva y el menguado papel de los sindicatos; así como la avanzada de la desregulación y la flexibilización de las relaciones laborales.

Este autor concluye que el precariado como nueva clase social es el resultado de la conjunción de la globalización económica y de la avanzada de la ideología neoliberal en el mundo a partir de la década de los ochenta con el paradigma de la productividad y competitividad incesantes como fenómeno global que debilitó enormemente el estatus del trabajo y propició la adopción de numerosas formas de trabajo flexible como estrategias de abaratamiento de los costos laborales y la introducción de políticas que dismantelaron la protección social e impulsaron rápidos procesos de desregulación y flexibilización laboral.

De manera final, se enfatiza en que la precarización laboral conduce a la clase trabajadora a situaciones de inseguridad, incertidumbre y la falta de garantía de condiciones socioeconómicas mínimas y suficientes para garantizar una vida digna, lo cual no solo afecta al trabajador sino a su entorno familiar y social; en otras palabras, la precarización laboral no es únicamente un asunto que afecta al trabajador; también precariza al colectivo familiar y a la sociedad en su conjunto.

La precarización laboral es un fenómeno en expansión a medida que se profundiza el sistema de producción capitalista. La conquista de nuevos mercados y el sostenimiento de altos niveles productividad y de competitividad internacional en la aldea global como mercado común, obligan a las empresas a evaluar permanentemente sus sistemas productivos y su estructura de costos de producción. La conquista de la demanda y la alta rivalidad empresarial guiadas por la consigna “solo los más fuertes sobreviven; solo los más capaces se adaptan” conducen a las empresas a implantar nuevas formas de producir y distribuir con costo mínimo, donde el precio (salario) de la fuerza de trabajo es el objeto para intervenir.

La competitividad empresarial surge a costa de la disminución de salarios, del recorte de beneficios a la clase trabajadora, de la desprotección social, de la reducción de trabas en la contratación y despido de los trabajadores que no se adaptan al nuevo modelo; en síntesis, los nuevos tiempos requieren un mayor grado de flexibilización del mercado de trabajo para que este continúe proveyendo nuevos puestos de trabajo como dinamizador del círculo económico virtuoso: “empleo-ingreso-consumo-producción-empleo-ingreso, etc.”.

La OIT como abanderada del trabajo decente en el mundo, lo define como el conjunto de actividades humanas, remuneradas o no, que producen bienes o servicios en una economía, o que satisfacen las necesidades de una comunidad o proveen los medios de sustento necesarios para los individuos; en cambio, el empleo es definido como trabajo efectuado a cambio de pago o remuneración. Para la OIT el trabajo decente es el “trabajo productivo en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad, en el cual los derechos son protegidos y que cuenta con remuneración adecuada y protección social” (OIT, 1999a, p. 4). El trabajo decente se orienta a cuatro objetivos estratégicos, así: 1) la promoción de los derechos laborales; 2) la

promoción del empleo; 3) la protección social contra las situaciones de vulnerabilidad; y 4) el fomento del diálogo social (OIT, 1999a). Cabe mencionar, que “el término *trabajo decente* es un concepto en construcción, de carácter integrador y de amplio contenido ético y de justicia social” (Gálvez et al, 2011, p. 80)

Somavía (2014) define el trabajo decente en cuatro pilares fundamentales: a) el trabajo o empleo mismo; b) en los derechos en el trabajo (libertad de asociación, derecho a negociación colectiva y erradicación del trabajo forzoso, la discriminación y el trabajo infantil); c) en la noción de seguridad y protección social (rechazo a las situaciones de inseguridad y empleo precario); y, por último, d) en la idea de representación y diálogo social (p. 25). Román y Cervantes (2013) en atención a los postulados del trabajo decente de la OIT (1999), sistematizan los aspectos que se combinan en la conceptualización de un empleo decente con propósitos de medición, análisis y crítica, los cuales se utilizarán más adelante para la posterior construcción de un índice de calidad de trabajo para los economistas graduados.

A la par de la fundamentación y evolución del concepto de trabajo decente a partir de los procesos de liberalización económica y profundización de la globalización, surgen conceptos en antítesis como la flexibilización del mercado laboral y la llamada “precarización del empleo”. La teoría económica neoclásica ha puesto su atención en el análisis de las rigideces del mercado de trabajo como obstáculo al crecimiento económico y a la generación de empleo; argumentando que la flexibilización laboral permite a las empresas adaptarse de forma rápida a los cambios de la demanda y a las fluctuaciones del ciclo a través de la reducción de costos y la mayor movilidad de los trabajadores, lo cual repercute en aumentos de productividad y una mejora ostensible de la competitividad empresarial. Así pues, empresas más pequeñas y eficientes se desenvuelven mejor en mercados altamente competitivos, cuya mayor producción conduce necesariamente a la generación de mayores puestos de trabajo; en suma, la tesis neoliberal se preconiza como: *¡Precario, pero con empleo!*

¿Pero a que hace referencia la precariedad? de manera general describe el deterioro progresivo de las condiciones ocupacionales de la clase trabajadora; así pues, su significado ha sido objeto de análisis por diferentes autores, dan origen a conceptualizaciones, tales como: frag-

mentación (Offe, 1992), individualización (Castel y Goldstein, 1994), desafiliación (Castel, 1995) y flexiprecarización (Sotelo, 1997). Castel (1998) puntualiza que la globalización imperante en el modelo económico actual aboga por la desregulación de las relaciones laborales para la disminución del costo de la fuerza de trabajo y, por ende, los costos de producción y el aumento de la productividad laboral como condiciones esenciales de la competitividad empresarial y territorial.

De La Garza (2000), no duda en señalar, que las reformas laborales son causantes de la precarización del empleo, los bajos salarios y la progresiva violación y desmonte de los derechos laborales. La reducción de los costos de despido y la eliminación paulatina de los deberes de los empleadores, contribuyen a la mayor acumulación de capital y a la reproducción de la desigualdad económica a costa del malestar de la clase obrera.

La teoría marxista por su parte proporciona un punto de partida histórico-argumentativo para la comprensión de los procesos sociales enmarcado en la lucha de clases y en la explotación de la fuerza de trabajo en el contexto de la formación del proletariado. Aja y Sánchez (2020) concluyen que las actuales transformaciones laborales (precarias y flexibles) pueden ser entendidas desde el concepto de clase de Marx, ligado a la polarización de los trabajadores que crean su identidad a partir de la materialidad socioeconómica y las relaciones sociales, las cuales dan surgimiento a la lucha entre clases. Ahora bien, se requiere algunas aproximaciones contemporáneas que admitan capturar la naturaleza propia del concepto de precarización laboral; la teoría marxista ofrece interesantes aportes que permiten comprender la problemática desde el punto de vista social, más allá de la precarización como cuestión puramente contractual.

Castel (2004) es sensible al proceso de precarización laboral cuando expone el problema de la erosión y de la fragilidad creciente del edificio del estado social, cuyo efecto directo es la desestabilización masiva de las condiciones del trabajo asalariado y del sometimiento generalizado del trabajo a las leyes del mercado. “En lugar, de que todos los miembros de una misma categoría estén unidos en torno de objetivos comunes que beneficiarían al conjunto del grupo, cada uno es impulsado a privilegiar su diferencia para mantener o mejorar su propia situación” (p. 57).

Así mismo, Bourdieu (1998) expresa que “los parados y los trabajadores precarios, al estar afectados en su capacidad de proyectarse en el futuro, que es la condición de todos los comportamientos llamados racionales, comenzando por el cálculo económico o, en un campo muy diferente, la organización política, apenas son movilizables” (págs. 122-123). Cabe mencionar, que el fomento del egoísmo y del autointerés como generadores de bienestar general, polarizan a la sociedad y socavan la solidaridad y cooperación como verdaderos principios de bienestar y realización individual y social.

El Estado ha perdido su interés (voluntaria o involuntariamente) y la capacidad en la atención de los problemas de la nación, la sociedad y el pueblo para legitimar una relación social de dominación a favor de la precarización del trabajo, la deslaboralización de las relaciones de trabajo y la consolidación de una nueva categoría en el mundo del trabajo rotulada por Antunes (1999) como “*subproletarización*”, la cual se materializa en el sistema capitalista contemporáneo en la proliferación del trabajo parcial, temporal, precario, subcontratado y tercerizado. En la globalización económica el poder del Estado nacional ha mermado considerablemente; este ha cambiado de manos, concentrándose hoy en grandes corporaciones privadas que dominan la esfera transnacional, cuyas decisiones estratégicas; como p. ej., las referidas al futuro del trabajo, las toman ciertas élites; en consecuencia, la precariedad laboral ha adquirido dimensiones globales que requiere urgentemente de soluciones globales, donde la cooperación y la solidaridad internacional deben prevalecer por encima de los intereses de grupos de presión específicos.

El concepto e implicaciones de la precariedad laboral en América Latina ha sido abordado desde diferentes concepciones; p. ej., Mora y Oliveira (2009) interpretan la precariedad laboral a partir de un índice multidimensional en el que se conjugan factores socio-individuales, socio-familiares, socio-territoriales y socio-laborales. Por su parte, Antunes (2005) desde un punto de vista más social analiza la profunda transformación de la sociedad contemporánea y las complejas relaciones entre estas formas de “ser y existir”, se han gestado mutaciones en el mercado laboral, tales como el desempleo estructural y el aumento progresivo de trabajadores en condiciones de precarización, motivadas por razones economicistas y otros aspectos subjetivos de la sociabilidad humana.

La precariedad del empleo en Colombia ha estado supeditada a una serie de cambios en la economía mundial, así como las diferentes reformas laborales a nivel nacional las cuales han impactado la estructura del empleo. Burbano y Burbano (2011) enfatizan en la fragmentación, vulnerabilidad, subempleo e informalidad como características en la estructura del mercado laboral colombiano, que lo vuelven *sui generis* al momento de intervenir sus rigidices desde las herramientas tradicionales de la economía laboral ortodoxa.

4.9. Trabajo decente en Colombia: ¿mito o realidad?

Aunque el concepto de trabajo decente no está aun totalmente acabado y perfeccionado, para la OIT (1999), este debe reunir un conjunto de atributos básicos, a saber: a) deber ser productivo y generador de un ingreso monetario, el cual permita al trabajador vivir dignamente; b) que el trabajador cuente con protección social también extensible a la familia; c) que la jornada de trabajo no exceda las 48 horas semanales y; d) que los trabajadores puedan organizarse en sindicatos para velar por la garantía de sus intereses y participar en las negociaciones colectivas. Como puede apreciarse, estos atributos guardan absoluta correspondencia con los artículos 22 a 24 de la Declaración Universal de los Derechos Humanos, como se mencionó en un apartado anterior.

La precariedad del trabajo también suele asociarse a la inestabilidad en el empleo, la vulnerabilidad, los menores ingresos laborales y la menor accesibilidad de la población afectada a prestaciones y beneficios sociales. A su vez, la precarización del trabajo es un fenómeno político, económico y social; político en la medida en que el Estado capitalista profundiza la flexibilidad del mercado de trabajo y transforma o elimina las instituciones laborales a través de su sistema legal y de su aparato burocrático; económico porque profundiza la subordinación del trabajo por el capital y; social, en la medida que altera las relaciones sociales laborales, transgrede el derecho al trabajo como derecho humano fundamental y pauperiza a la clase trabajadora como grupo social desposeído.

Farné (2003) en el estudio de la calidad del empleo en Colombia señala que “los trabajadores asalariados están en mejores condiciones

ya que su respectivo índice se sitúa en casi 44 puntos porcentuales. A pesar de que éste no es un puntaje suficiente para “pasar el año”, es notablemente superior al de los trabajadores independientes que apenas obtienen 27,5 puntos” (p. 26). Igualmente, Mora y Ulloa (2011) señalan que el índice de calidad del empleo en las principales ciudades colombianas se encuentra entre 46,8 puntos porcentuales para trabajadores asalariados y 48,7 puntos porcentuales para trabajadores independientes; estos puntajes se sitúan por debajo del 60%, considerado como límite inferior para tener un empleo de calidad.

Hoy, la política pública laboral ha dejado de ser un tema de autonomía y exclusividad de los gobiernos nacionales, trascendiendo las decisiones al plano internacional y al dominio corporativo con afectación directa a la clase trabajadora global. Standing (2011) sostiene que los países han transitado de la economía de mercado a una sociedad económica que permea todas las esferas de la vida humana; la clase proletaria de la sociedad industrial se ha convertido en el precariado como una nueva clase social en formación, sin memoria colectiva común, carente de identidad y frágil solidaridad. Este autor prosigue afirmando, que la precarización es un proceso en que el sujeto es sometido a presiones y experiencias que lo conducen a vivir una existencia frágil en el presente, sometido a incertidumbres acerca del futuro, con una identidad insegura y carente de un sentido de desarrollo posible por medio del trabajo y el estilo de vida (págs.16-18).

La precarización laboral es la inseguridad, incertidumbre y la falta de garantía de condiciones socioeconómicas mínimas y suficientes para una supervivencia digna que afecta a los trabajadores y repercute en su entorno familiar y social. La precariedad se expande a medida que los empleadores quebrantan la legislación laboral para disminuir costos laborales, trasladando los riesgos y las responsabilidades a los trabajadores.

4.10. Movilidad social: ¿han logrado los economistas movilizarse ascendentemente?

La movilidad social puede definirse como el cambio de posición social que experimentan las personas en un contexto económico, político, social e institucional de desplazarse en forma ascendente o

descendente, cuyos cambios se reflejan en el nivel de educación, tipo de ocupación, nivel de ingresos y de riqueza y estrato socioeconómico. Este tipo de cambios puedan darse tanto a nivel intergeneracional como intrageneracional. Hoy en día, a la educación se le atribuye un poder exagerado como movilizadora ascendente, tal como lo explica la teoría del capital humano.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), de la cual Colombia hace parte, en el informe denominado ¿Un ascensor social roto? enfatiza en las escasas posibilidades que tienen las personas en condiciones de pobreza para moverse socialmente en forma ascendente rompiendo las barreras de la inequidad en la distribución del ingreso y la restricción en el acceso a las oportunidades del desarrollo. Así, describe la OCDE este fenómeno de preocupación global:

“En muchos países las personas ubicadas en la parte inferior de la escala de ingresos tienen pocas posibilidades de moverse hacia arriba, mientras que aquellos que se encuentran en los niveles más altos se mantienen en la cima - el ascensor social está roto. Este fenómeno tiene consecuencias negativas tanto económicas, sociales como políticas. La falta de movilidad ascendente implica la pérdida de muchos talentos, socavando así el crecimiento económico potencial. También reduce el bienestar, la satisfacción con la vida y la cohesión social. La movilidad social es baja en los sectores más bajos e impide que las personas se muevan hacia arriba. Sin embargo, la movilidad aún es más baja en la cima debido al acaparamiento de oportunidades. Asimismo, los hogares de ingresos medios sufren un riesgo sustancial de caer en la pobreza y percibir bajos ingresos a lo largo de su vida”.

Este informe es revelador al afirmar que en Colombia se requieren once generaciones (330 años) para que un niño nacido en el seno de una familia de escasos recursos económicos logre moverse en forma ascendente. En el caso de Chile y Argentina, se requerirían 6 generaciones, mientras que, en un país como Dinamarca con un alto IDH, sólo serían necesarias 2. La OCDE describe que “la movilidad actúa como un conjunto de escaleras mecánicas: todo el mundo sube, pero algunos grupos se mueven más rápido que otros y por lo tanto sus posiciones relativas varían hacia arriba o hacia abajo en el tiempo.

La velocidad de las escaleras mecánicas y; por lo tanto, las posibilidades de movilidad ascendente o descendente no están distribuidas uniformemente entre la población. Esto aún más complica este fenómeno por el grado de concentración de las oportunidades en personas de origen social privilegiado.

Con respecto al lugar de procedencia de los graduados y su domicilio actual se observa que el 93,6% de los graduados provienen del Departamento de Nariño, en una alta proporción de la ciudad de Pasto (48,8%) y el 31,1% proceden de sectores urbanos de otros municipios en el mismo departamento. También se aprecia que el 88,4% del recurso humano formado ha permanecido en el Departamento de Nariño, con una alta concentración en la ciudad de Pasto (60,1%) y en otras cabeceras de municipios al interior del departamento como se muestra en la Tabla 17. Esta evidencia soporta la tesis de que los economistas graduados en su gran mayoría han permanecido dentro del Departamento de Nariño, sus habilidades y capacidades profesionales han sido absorbidas por el mismo territorio de origen, en particular, por la ciudad de Pasto. Esto podría interpretarse como una contribución significativa de los economistas desde sus diferentes posiciones ocupacionales al desarrollo regional del Departamento de Nariño y un afianzamiento del arraigo territorial.

Tabla No. 17. Procedencia y domicilio actual de los economistas.

Movilidad territorial	Lugar de procedencia						Domicilio actual					
	Sexo				Total	%	Sexo				Total	%
	H	%	M	%			H	%	M	%		
Ciudad de Pasto.	77	49,7	66	47,8	143	48,8	94	60,6	82	59,4	176	60,1
Cabecera de un municipio del Depto. de Nariño (distinta a Pasto).	49	31,6	42	30,4	91	31,1	35	22,6	34	24,6	69	23,5
Sector rural de un municipio del Depto. de Nariño.	18	11,6	22	15,9	40	13,7	6	3,9	8	5,8	14	4,8
Otra ciudad fuera del Dpto. de Nariño.	9	5,8	8	5,8	17	5,8	19	12,3	12	8,7	31	10,6
Sector rural fuera del Depto. de Nariño.	2	1,3	0	0,0	2	0,7	0	0,0	0	0,0	0	0,0
En el exterior	0	0,0	0	0,0	0	0,0	1	0,6	2	1,4	3	1,0
Total	155	100,0	138	100,0	293	100,0	155	100,0	138	100,0	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

Al comparar la condición socioeconómica definida por el estrato socioeconómico de las viviendas de conformidad con la metodología de estratificación diseñada por el Departamento de Nacional de Planeación (DNP), se aprecia cambios importantes en la movilidad social de los graduados. Así pues, hay una notoria reducción de personas del estrato 1 (bajo-bajo) de 26,3% al 13,3% y un notable ascenso de los estratos 1 y 2 a los estratos 3, 4 y 5. El 35,2% (39,4% en hombres y 30,4% en mujeres) de los graduados en su época de estudiantes pertenecían al estrato 2 (bajo) y la proporción perteneciente a los estratos 4 y 5 era muy baja con cero personas en el estrato 6. Hoy, en su condición de economistas graduados, el 36,2% pertenecen al estrato 3 y una fracción importante se encuentran ubicados en los estratos 4, 5 y 6; con una ligera ventaja para los economistas varones (véase Tabla 18).

Tabla No. 18. Estrato socioeconómico de los graduados.

Estrato socioeconómico	Estrato socioeconómico en la condición de estudiante de pregrado						Estrato socioeconómico en la condición de profesional					
	Sexo				Total	%	Sexo				Total	%
	H	%	M	%			H	%	M	%		
Estrato 1 (bajo-bajo)	42	27,1	35	25,4	77	26,3	18	11,6	21	15,2	39	13,3
Estrato 2 (bajo)	61	39,4	42	30,4	103	35,2	37	23,9	34	24,6	71	24,2
Estrato 3 (medio-bajo)	34	21,9	45	32,6	79	27,0	52	33,5	54	39,1	106	36,2
Estrato 4 (medio)	18	11,6	13	9,4	31	10,6	35	22,6	22	15,9	57	19,5
Estrato 5 (medio-alto)	0	0,0	3	2,2	3	1,0	11	7,1	6	4,3	17	5,8
Estrato 6 (alto)	0	0,0	0	0,0	0	0,0	2	1,3	1	0,7	3	1,0
Total	155	100,0	138	100,0	293	100,0	155	100,0	138	100,0	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

Garay (2018) puntualiza que la educación por sí misma no es una garantía de movilidad social puesto que el capitalismo no se corresponde con los supuestos del sistema liberal. Un mejor nivel educativo de los hijos en comparación de la educación de sus padres no garantiza mejores niveles de ingreso y, por consiguiente, de calidad de vida. Concibiendo así una estructura social fragmentada donde los estratos 0 y 1 tienen escasas posibilidades de que hijos de padres de estas condiciones puedan acceder a mejores niveles educativos, niveles de ingreso y calidad de vida y que por el contrario estratos

aventajados 5 y 6 perpetúan las condiciones socioeconómicas de padres a hijos. De modo, que se evidencia la dificultad de la educación en sí misma para cambiar las condiciones de los individuos.

Si bien, la tesis del profesor Luis Jorge Garay es carácter general, en el caso específico de los economistas graduados de la Universidad de Nariño, la evidencia empírica arroja resultados satisfactorios en lo relacionado con la movilidad ascendente en el estrato socioeconómico, como se describió arriba. Garay tampoco está de acuerdo en que la meritocracia por sí sola pueda jalonar procesos de movilidad social. Ahora bien, en el caso de los graduados, el 12,6% (20,0% en hombres y 4,3% en mujeres) obtuvieron su empleo mediante concursos de méritos y el 2,7% (1,9% en hombres y 3,6% en mujeres) lograron engancharse laboralmente en la misma organización en la que realizaron su pasantía. En el 27,0% (21,9% en hombres y 32,6% en mujeres) no operó la meritocracia, sino más bien, la recomendación de familiares, amigos, e inclusive, recomendaciones de agentes políticos en la vinculación con el sector gubernamental (7,5% en total; 8,4% en hombres y 6,5% en mujeres).

El cambio de posición en el estrato socioeconómico es un indicador de la movilidad ascendente que coloca a la educación como punta de lanza con profunda inspiración en la teoría del capital humano. Schultz (1959) predice que la renta salarial es el resultado directo de la productividad laboral, la cual depende a su vez, de las habilidades individuales. Mincer (1958) afirma que existe una fuerte relación empírica entre los ingresos de la vida laboral y los años de escolaridad (a mayor educación, mayores ingresos laborales) y; finalmente, Becker (1962) coloca el acento en el trabajador racional que busca maximizar los ingresos de su vida laboral invirtiendo años extras de educación o de formación en el perfeccionamiento de sus habilidades y competencias. En suma, la teoría del capital humano considera que la educación es una inversión similar al resto de inversiones guiadas por la obtención de beneficio, la cual reporta mayores retornos en la medida en que esta amplía el conjunto de habilidades y destrezas en el trabajador, potenciando su productividad e incrementando sus rentas salariales.

Garay (2018) refiriéndose al pensamiento del reconocido sociólogo francés Pierre Bourdieu, sostiene que “las diferencias educacionales

entre individuos son consecuencia de diferencias de clase social (origen social) y no de diferencias en la inteligencia y el esfuerzo personal, dado que las habilidades son medidas con base en criterios escolares sustentados en el grado de afinidad entre los hábitos culturales de clase y las demandas del sistema educativo (p. 37). Bordieu considera que los sistemas educativos tienden a reproducir la cultura (clase social) dominante en contra de la ideología de igualdad de oportunidades y la recompensa al esfuerzo individual que preconiza el sistema neoliberal por medio de la teoría del capital humano.

El mercado de trabajo moderno se encuentra seriamente plagado de informalidad, donde el empleo por cuenta propia y a tiempo parcial se expanden día a día. La situación laboral de los economistas muestra signos alentadores; así pues, el 83,1% (80,7% en hombres y 85,8% en mujeres) dependen de alguna empresa, mientras que el 16,9% (19,3% en hombres y 14,2% en mujeres) se desempeñan como trabajadores por cuenta propia, asumiendo los riesgos de no contar con seguridad social (véase Tabla 19).

Tabla No. 19. Relación laboral de los graduados.

Relación laboral	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Dependientes	109	80,7	103	85,8	212	83,1
Independientes	26	19,3	17	14,2	43	16,9
Total	135	100,0	120	100,0	255	100,0

Fuente: elaboración propia.

La estructura empresarial en el Departamento de Nariño es débil y una parte significativa de la misma está conformada por MIPYMES. De acuerdo con información del DANE del PIB de Nariño 2020, el 16,5% corresponde al sector primario (agricultura, ganadería, silvicultura y pesca + explotación de minas y canteras); el 10,4% al sector secundario (industrias manufactureras + construcción) y el 68,6% al sector terciario (electricidad, gas y agua + comercio; reparación; transporte y alojamiento + actividades financieras, inmobiliarias, empresariales y comunicaciones + administración pública, educación

y salud; actividades artísticas y de entretenimiento y actividades de los hogares individuales).

El subsector de administración pública, educación y salud de más, representa el 32,1% del PIB. Estas cifras revelan el peso del sector público; pues, este participa con un tercio de la producción departamental, aproximadamente; de ahí su importancia en la absorción de economistas. El 41,5% (43,6% en hombres y 39,2% en mujeres) de los graduados afirman estar vinculados laboralmente en entidades del sector público, el 24,5% (24,8% en hombres y 24,2% en mujeres) están enganchados a grandes empresas y el 14,6% (13,5% en hombres y 15,8% en mujeres) laboran en microempresas, muy típicas en la estructura empresarial del Departamento de Nariño y en el Municipio de Pasto (véase Tabla 20).

Tabla No. 20. Relación laboral de los graduados.

Tamaño de la empresa o institución	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Microempresa (hasta 10 trabajadores).	18	13,5	19	15,8	37	14,6
Pequeña empresa (11 a 50 trabajadores).	11	8,3	12	10,0	23	9,1
Mediana empresa (51 a 200 trabajadores).	13	9,8	13	10,8	26	10,3
Gran empresa (201 y más trabajadores).	33	24,8	29	24,2	62	24,5
Entidad pública	58	43,6	47	39,2	105	41,5
Total	133	100,0	120	100,0	253	100,0

Fuente: elaboración propia.

El 39,6% (39,4% en hombres y 39,9% en mujeres) considera que las posibilidades de empleo para los economistas son regulares, el 30,0% (31,0% en hombres y 29,0% en mujeres) manifiestan que existen buenas posibilidades de inserción laboral para los economistas y el 18,8% (17,4% en hombres y 20,3% en mujeres) las califica como malas, en mayor medida las mujeres (véase Tabla 21).

Es de esperarse, que el mercado laboral para los profesionales universitarios es bastante competido, si se tiene en cuenta que precios

constantes de 2015, la participación del Departamento de Nariño en el PIB nacional es de 1,5%, al menos en las últimas dos décadas del presente siglo y el peso relativo del Municipio de Pasto en el valor agregado departamental es de 39,5%; es decir, dos quintas partes de la actividad económica y la generación de riqueza se concentra en la capital del Departamento de Nariño; mientras que los Municipios de Ipiales y Tumaco, apenas aportan con el 8,8% y 11,1%, respectivamente. Cabe mencionar que, no todos los economistas están localizados en estos tres municipios, cuya actividad económica es más dinámica.

Tabla No. 21. Relación laboral de los graduados.

Posibilidades de empleo	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Malas	27	17,4	28	20,3	55	18,8
Regulares	61	39,4	55	39,9	116	39,6
Buenas	48	31,0	40	29,0	88	30,0
Excelentes	12	7,7	7	5,1	19	6,5
Prefiero no opinar	7	4,5	8	5,8	15	5,1
Total	155	100,0	138	100,0	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

A la pregunta formulada en la encuesta: *¿Considera usted que el pregrado en economía le proporcionó el componente instrumental teórico y práctico suficiente para desplegar sus habilidades laborales?*, el 65,0% (68,2% en hombres y 61,5% en mujeres) de los graduados respondió afirmativamente, con mayor seguridad en los hombres, que son los que poseen cierta ventaja en la inserción en el mercado de trabajo (véase Tabla 22). En cualquier carrera de economía las asignaturas centrales son macroeconomía, microeconomía, econometría, matemáticas y estadística; en particular en las dos primeras, el contenido teórico es abundante y; en caso de la macroeconomía, su aplicación se restringe al campo de las autoridades económicas, donde unos pocos economistas tienen la fortuna de trabajar.

Con respecto a la microeconomía, su aplicación es más específica, centrándose en el análisis de los mercados, en la producción empresarial y en análisis y evaluación de políticas públicas, programas y proyectos de inversión. En lo que compete a la econometría, esta aporta las herramientas analíticas y operativas para dar rienda suelta a la construcción de modelos de análisis económico, aunque su uso es más propio en la investigación económica como espacio de desarrollo profesional, al que pocos economistas quieren adentrarse. En fin, la economía proporciona otros campos de trabajo y de realización profesional como las finanzas, los proyectos de inversión, las políticas públicas, el emprendimiento, solo para citar algunos; a los cuales los estudiantes del Programa de Economía de la Universidad de Nariño pueden acceder mediante el cursado de asignaturas del componente instrumental del actual plan de estudios, así como a través de materias electivas y optativas.

Tabla No. 22 . Fortaleza del componente instrumental en la carrera de economía.

Componente instrumental	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Si	101	68,2	83	61,5	184	65,0
No	47	31,8	52	38,5	99	35,0
Total	148	100,0	135	100,0	283	100,0

Fuente: elaboración propia.

También se indagó acerca de qué tipo de conocimientos teórico-prácticos les fueron más útiles para el ejercicio profesional como economistas. La mayoría de los graduados afirman que las asignaturas, tales como: contabilidad, estadística, análisis financiero, finanzas corporativas, formulación y evaluación de proyectos y emprendimiento les aportaron herramientas prácticas para trabajar en el sector externo. Los economistas entrevistados recomiendan incluir en futuras reformas curriculares del Programa de Economía, más asignaturas instrumentales para el desarrollo de competencias

operativas; qué, a fin de cuentas, es lo que más demanda el sector productivo. De este modo, los informantes expresaron:

“En este aspecto si tengo que ser muy crítico porque el perfil del egresado de economía debería ajustarse mejor a las necesidades del mercado; con esto me refiero a que uno sale formado más desde el punto de vista teórico en aspectos como Keynes y Marx, pero cuando uno sale a buscar trabajo se da cuenta que debe ajustar de manera diferente estos conocimientos” (Informante 6).

“La formación del Programa de Economía es bastante teórica. En el ejercicio profesional son muchos aspectos prácticos que se deben desarrollar. En nuestro programa vemos mucha teoría...” (Informante 7).

Con respecto a las rentas salariales de los graduados, el 44,8% percibe un ingreso medio mensual de \$ 2.725.578 a precios corrientes de 2021 el cual se puede clasificar como renta media baja, el 24,5% tienen una remuneración salarial baja de \$ 1.362.789 mensuales en promedio. Únicamente el 7,5% devenga un salario mensual alto de \$ 6.359.682. Cabe mencionar, que la estructura salarial en el Departamento de Nariño es menor en comparación con los departamentos del interior del país y el espacio laboral para los profesionales universitarios es mucho más estrecha, de ahí que la remuneración salarial de los economistas de la Universidad de Nariño sea inferior a la remuneración en otras regiones del centro del país. El 40,9% (42,3% en hombres y 39,3% en mujeres) de los graduados afirman recibir otros ingresos complementarios, los cuales complementan su presupuesto familiar (véase Tabla 23 y 24).

Tabla No. 23. Rentas salariales mensuales

Ingreso laboral mensual	Ingreso laboral en salarios mínimos mensuales	Salario mensual promedio	Nivel de ingresos	Sexo		Total	%
				Hombres	Mujeres		
Menos de \$ 908.526	Menos de 1 SMMLV	\$ 908.526	Muy bajo	7	5,6	12	5,0
\$ 908.526 - \$ 1.817.052	1 a 2 SMMLV	\$ 1.362.789	Bajo	23	18,4	59	24,5
\$ 1.817.052 - \$ 3.634.104	2 a 4 SMMLV	\$ 2.725.578	Medio bajo	60	48,0	108	44,8
\$ 3.634.104 - \$ 5.451.156	3 a 6 SMMLV	\$ 4.542.630	Medio alto	23	18,4	43	17,8
\$ 5.451.156 - \$ 7.268.208	6 a 8 SMMLV	\$ 6.359.682	Alto	11	8,8	18	7,5
Más de \$ 7.268.208	Más de 8 SMMLV	\$ 7.268.208	Muy alto	1	0,8	1	0,4
Total				125	100,0	241	100,0

SMMLV 2021 = \$ 908.526 (no incluye subsidio de transporte).

Fuente: elaboración propia.

Tabla No. 24. Rentas salariales complementarias.

Otros ingresos	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Si	58	42,3	48	39,3	106	40,9
No	79	57,7	74	60,7	153	59,1
Total	137	100,0	122	100,0	259	100,0

Fuente: elaboración propia.

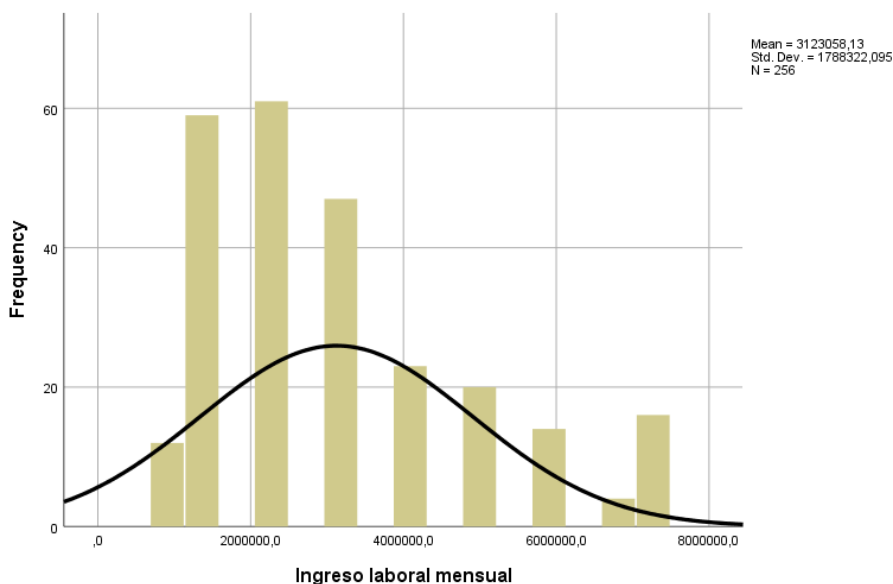
El ingreso promedio de un economista graduado de la Universidad de Nariño es de \$ 3.123.058, el 60% de los economistas perciben un ingreso mensual igual o inferior a \$ 3.179.841 y únicamente, el 10% de los economistas reciben una renta laboral mensual igual o inferior a \$ 1.362.789 y un 10% de economistas privilegiados perciben rentas salariales mensuales iguales o superiores a \$ 5.905.419, como muestra en la Tabla 25 y en la Figura 3.

Tabla No. 25. Estadísticos Ingreso laboral mensual.

Estadístico	Valor	Percentil	Ingreso laboral mensual
Mean	\$ 3.123.058	10	\$ 1.362.789
Median	\$ 2.271.315	30	\$ 2.271.315
Mode	\$ 2.271.315	60	\$ 3.179.841
Std. Deviation	\$ 1.788.322	70	\$ 3.997.514
Skewness	0,902	80	\$ 4.996.893
Kurtosis	-0,108	90	\$ 5.905.419
Minimum	\$ 908.526		
Maximum	\$ 7.268.208		

Fuente: elaboración propia.

Figura 3 Distribución del ingreso laboral mensual de los economistas graduados.



Fuente: elaboración propia.

A los economistas se los invitó a reflexionar sobre el tamaño de sus rentas salariales en comparación con su experiencia, formación profesional y tipo de ocupación. El 54,3% consideran que su remuneración salarial es media (50,4% en hombres y 58,8% en mujeres), el 21,7% es baja; únicamente el 17,7% (19,3% en hombres y 16,0% en mujeres) la consideran que es alta y una proporción muy pequeña de economistas (1,2%) a favor de los hombres, afirmando que ingresos laborales recibidos son muy altas, como se muestra en la Tabla 26.

Tabla No. 26. Percepción del tamaño del ingreso laboral mensual de conformidad con su experiencia, formación profesional y tipo de ocupación.

Nivel de ingresos	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Muy bajo	7	5,2	6	5,0	13	5,1
Bajo	31	23,0	24	20,2	55	21,7
Medio bajo	68	50,4	70	58,8	138	54,3
Medio alto	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Alto	26	19,3	19	16,0	45	17,7
Muy alto	3	2,2	0	0,0	3	1,2
Total	135	100,0	119	100,0	254	100,0

Fuente: elaboración propia.

Considerando que el Programa de Economía fue fundado en 1973 y que la primera promoción de economistas graduados data de 1979-II, el 5,1% de los graduados afirman estar jubilados, aunque el 2,4% (3,9% en hombres y 0,7% en mujeres) manifiestan que a pesar de estar pensionados, desarrollar actividades remuneradas que complementan su pensión (véase Tabla 27).

Tabla No. 27. Estado laboral de los graduados.

Pensionado(a)	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Trabajador(a) activo(a)	144	92,9	134	97,1	278	94,9
Pensionado(a)	5	3,2	3	2,2	8	2,7
Soy pensionado(a) pero continúo trabajando en otra actividad remunerada.	6	3,9	1	0,7	7	2,4
Total	155	100,0	138	100,0	293	100,0

Fuente: esta investigación.

Si se compara el nivel de ingresos laborales con el nivel de formación superior alcanzado por los economistas graduados, a excepción del nivel de formación doctoral, la remuneración salarial se ubica en

la categoría de “media baja” con rentas mensuales entre \$ 1.817.052 y \$ 3.634.104, con mayor énfasis en aquellos economistas que solo poseen el título de pregrado (39,1%). Únicamente el 7,8% de economistas con especialización y el 7,0% con maestría perciben salarios “medio-altos” entre \$ 3.634.104 y \$ 5.451.156 como se muestra en la Tabla 28. Estas cifras colocan en tela de juicio a los postulados de la teoría ortodoxa del capital humano, según la cual, la mayor formación conduce inevitablemente al desarrollo de habilidades y destrezas en los individuos que el mercado recompensa con mayores salarios y una posición ocupacional diferenciada.

Tabla No. 28. Nivel de ingresos laborales por formación en educación superior .

Nivel de educación superior	Nivel de ingreso	Sexo				Total	%
		Hombres	%	Mujeres	%		
Pregrado	Alto	1	0,7	1	0,8	2	0,8
	Bajo	14	10,3	24	20,0	38	14,8
	Medio alto	3	2,2	2	1,7	5	2,0
	Medio bajo	23	16,9	19	15,8	42	16,4
	Muy alto	3	2,2	0	0,0	3	1,2
	Muy bajo	7	5,1	3	2,5	10	3,9
	Subtotal	51	37,5	49	40,8	100	39,1
Especialización	Alto	6	4,4	3	2,5	9	3,5
	Bajo	5	3,7	11	9,2	16	6,3
	Medio alto	7	5,1	13	10,8	20	7,8
	Medio bajo	19	14,0	18	15,0	37	14,5
	Muy alto	5	3,7	1	0,8	6	2,3
	Muy bajo	0	0,0	2	1,7	2	0,8
	Subtotal	42	30,9	48	40,0	90	35,2
Maestría	Alto	5	3,7	2	1,7	7	2,7
	Bajo	4	2,9	1	0,8	5	2,0
	Medio alto	13	9,6	5	4,2	18	7,0
	Medio bajo	18	13,2	10	8,3	28	10,9
	Muy alto	0	0,0	3	2,5	3	1,2
	Subtotal	40	29,4	21	17,5	61	23,8

Continuación Tabla No. 28.

Nivel de educación superior	Nivel de ingreso	Sexo				Total	%
		Hombres	%	Mujeres	%		
Doctorado	Alto	0	0,0	1	0,8	1	0,4
	Medio bajo	0	0,0	1	0,8	1	0,4
	Muy alto	3	2,2	0	0,0	3	1,2
	Subtotal	3	2,2	2	1,7	5	2,0
Total		136	100,0	120	100,0	256	100,0

Fuente: elaboración propia.

La comparación de la remuneración salarial de los economistas graduados por tipo de ocupación, al igual que en el caso anterior, se concluye que los niveles de renta salarial en la gran mayoría de las ocupaciones actuales se clasifican en la categoría de medio-bajo al ubicarse en el intervalo comprendido entre \$ 1.817.052 y \$ 3.634.104, en especial, en el sector privado cuyo nivel de precarización laboral es mayor con 18,8% con una pequeña desventaja en las mujeres. Aunque los salarios de los economistas son en términos generales medio-bajos, el 47,2% de los economistas se desempeñan en el sector público, el cual ofrece una mejor remuneración tanto a los servidores públicos de planta como a los contratistas. El 10,8% de los graduados corresponden a trabajadores independientes o cuentapropistas con remuneraciones bajas y media-bajas como se indica en la Tabla 29. Los economistas al igual que el resto de los trabajadores colombianos no escapan al proceso de precarización laboral acentuado a partir de la década de los noventa del siglo XX con el desmantelamiento del modelo intervencionista y su tránsito al modelo neoliberal regido por un achicamiento del Estado y su énfasis en las políticas económicas de oferta traducidas en aumentos de productividad, disminución de costos y mejoramiento de la competitividad empresarial.

En los Anexos 1 a 4 se discrimina el nivel de ingresos laborales de los graduados por tipo de relación laboral, por sector económico, por tamaño de la empresa o institución y por tipo de contrato laboral.

Tabla No. 29. Nivel de ingresos laborales por tipo de ocupación.

Tipo de Ocupación	Nivel de ingreso	Sexo				Total	%
		Hombres	%	Mujeres	%		
Empleado sector privado	Alto	1	0,8	2	1,7	3	1,2
	Bajo	8	6,1	19	16,1	27	10,8
	Medio alto	8	6,1	6	5,1	14	5,6
	Medio bajo	22	16,7	25	21,2	47	18,8
	Muy alto	2	1,5	0	0,0	2	0,8
	Muy bajo	0	0,0	1	0,8	1	0,4
	Subtotal	41	31,1	53	44,9	94	37,6
Servidor público de libre nombramiento y remoción	Alto	1	0,8	1	0,8	2	0,8
	Bajo	3	2,3	0	0,0	3	1,2
	Medio alto	3	2,3	2	1,7	5	2,0
	Medio bajo	9	6,8	5	4,2	14	5,6
	Muy alto	0	0,0	2	1,7	2	0,8
	Muy bajo	0	0,0	1	0,8	1	0,4
	Subtotal	16	12,1	11	9,3	27	10,8
Servidor público en carrera administrativa	Alto	6	4,5	2	1,7	8	3,2
	Medio alto	5	3,8	5	4,2	10	4,0
	Medio bajo	5	3,8	1	0,8	6	2,4
	Muy alto	6	4,5	1	0,8	7	2,8
	Subtotal	22	16,7	9	7,6	31	12,4
Servidor público en provisionalidad	Bajo	1	0,8	4	3,4	5	2,0
	Medio alto	1	0,8	2	1,7	3	1,2
	Medio bajo	7	5,3	1	0,8	8	3,2
	Subtotal	9	6,8	7	5,9	16	6,4
Contratista del Gobierno en cualquiera de sus niveles	Alto	0	0,0	2	1,7	2	0,8
	Bajo	4	3,0	4	3,4	8	3,2
	Medio alto	3	2,3	4	3,4	7	2,8
	Medio bajo	10	7,6	11	9,3	21	8,4
	Muy alto	0	0,0	1	0,8	1	0,4
	Muy bajo	1	0,8	0	0,0	1	0,4
Subtotal	18	13,6	22	18,6	40	16,0	
Servidor público docente a término indefinido	Alto	1	0,8	0	0,0	1	0,4
	Medio alto	2	1,5	0	0,0	2	0,8
	Medio bajo	0	0,0	1	0,8	1	0,4
	Subtotal	3	2,3	1	0,8	4	1,6

Continuación Tabla No. 29.

Tipo de Ocupación	Nivel de ingreso	Sexo				Total	%
		Hombres	%	Mujeres	%		
Trabajador independiente (cuenta propia)	Alto	1	0,8	0	0,0	1	0,4
	Bajo	3	2,3	7	5,9	10	4,0
	Medio bajo	4	3,0	3	2,5	7	2,8
	Muy alto	3	2,3	0	0,0	3	1,2
	Muy bajo	5	3,8	1	0,8	6	2,4
	Subtotal	16	12,1	11	9,3	27	10,8
Empresario	Alto	2	1,5	0	0,0	2	0,8
	Bajo	1	0,8	1	0,8	2	0,8
	Medio alto	1	0,8	1	0,8	2	0,8
	Medio bajo	2	1,5	1	0,8	3	1,2
	Muy bajo	1	0,8	1	0,8	2	0,8
	Subtotal	7	5,3	4	3,4	11	4,4
Total		132	100,0	118	100,0	250	100,0

Fuente: elaboración propia.

Uno de los indicadores de movilidad social aceptado internacionalmente es el acervo de riqueza que el individuo haya acumulado en su vida productiva fruto de la frugalidad y de las buenas decisiones de inversión. Como la información en este aspecto no es fácil de recoger por medio de una encuesta por temor a la evasión del encuestado ante una mala interpretada intromisión en la intimidad, para el análisis se tomó la tenencia de la vivienda y el tipo de vivienda en el que habita el economista y su núcleo familiar. Así, el 59,4% de los graduados posee vivienda propia (39,6% tienen vivienda unifamiliar y 19,1% apartamento). El 55,6% (56,8% en hombres y 54,3% en mujeres) manifiesta vivir en vivienda unifamiliar y el 37,2% en apartamento como lo indican la Tabla 30. La posesión de una vivienda propia (vivienda unifamiliar o apartamento) es un buen indicador de la independencia económica y del acceso a activos fijos con ingresos propios o del crédito.

Tabla No. 30. Tipo y tenencia de vivienda.

Tipo de vivienda	Tenencia	Sexo				Total	%
		Hombres	%	Mujeres	%		
Vivienda unifamiliar	Propia	68	43,9	48	34,8	116	39,6
	En arriendo	6	3,9	8	5,8	14	4,8
	En préstamo	2	1,3	2	1,4	4	1,4
	Otra	12	7,7	17	12,3	29	9,9
	Subtotal	88	56,8	75	54,3	163	55,6
Apartamento	Propia	32	20,6	24	17,4	56	19,1
	En arriendo	17	11,0	17	12,3	34	11,6
	En préstamo	2	1,3	0	0,0	2	0,7
	En anticresis	2	1,3	12	8,7	14	4,8
	Otra	0	0,0	3	2,2	3	1,0
Subtotal	53	34,2	56	40,6	109	37,2	
Cuarto(s) en otro tipo de edificación	En arriendo	2	1,3	2	1,4	4	1,4
	Subtotal	2	1,3	2	1,4	4	1,4
Otro tipo de vivienda	Propia	1	0,6	1	0,7	2	0,7
	En arriendo	3	1,9	2	1,4	5	1,7
	En anticresis	4	2,6	0	0,0	4	1,4
	Otra	4	2,6	2	1,4	6	2,0
	Subtotal	12	7,7	5	3,6	17	5,8
Total		155	100,0	138	100,0	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

El 37,9% de los graduados cuenta con una familia conformada por hijos y compañero(a), situación más notoria en los hombres con un 45,8%. Aún prevalece el modelo familiar de convivencia de los hijos con los padres con el 26,3% por múltiples razones, más típico entre las mujeres por su alta aportación a la economía del cuidado y del hogar. El 17,7% de los graduados expresan que viven solos(as), cifra ligeramente mayor en hombres (18,1%) congruente con los datos del Censo Nacional de Población 2018 realizado por el DANE, quien afirma que el 18,6% de los hogares no familiares en Colombia son unipersonales y el 0,7% son no familiares sin núcleo (véase Tabla 31).

Tabla No. 31. Dependencia o independencia familiar por estado civil y sexo.

Estado civil	Con quién vive	Sexo				Total	%
		Hombres	%	Mujeres	%		
Soltero(a)	Vivo con mis padres	31	20,0	42	30,4	73	24,9
	Vivo con mis hijos y esposa	2	1,3	0	0,0	2	0,7
	Vivo únicamente con mi esposa(o)	1	0,6	1	0,7	2	0,7
	Vivo únicamente con mis hijos(as)	0	0,0	8	5,8	8	2,7
	Vivo solo(a)	22	14,2	20	14,5	42	14,3
	Subtotal		56	36,1	71	51,4	127
Casado(a)	Vivo con mis padres	0	0,0	1	0,7	1	0,3
	Vivo con mis hijos y esposa	52	33,5	27	19,6	79	27,0
	Vivo únicamente con mi esposa(o)	14	9,0	7	5,1	21	7,2
	Vivo únicamente con mis hijos(as)	0	0,0	1	0,7	1	0,3
	Vivo solo(a)	1	0,6	0	0,0	1	0,3
	Subtotal		67	43,2	36	26,1	103
Unión libre	Vivo con mis hijos y esposa	17	11,0	13	9,4	30	10,2
	Vivo únicamente con mi esposa(o)	5	3,2	5	3,6	10	3,4
	Vivo solo(a)	1	0,6	0	0,0	1	0,3
	Subtotal		23	14,8	18	13,0	41
Separado(a)	Vivo con mis padres	3	1,9	0	0,0	3	1,0
	Vivo únicamente con mis hijos(as)	2	1,3	9	6,5	11	3,8
	Vivo solo(a)	4	2,6	2	1,4	6	2,0
	Subtotal		9	5,8	11	8,0	20
Viudo(a)	Vivo solo(a)	0	0,0	2	1,4	2	0,7
	Subtotal		0	0,0	2	1,4	2
Total		155	100,0	138	100,0	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

En cuanto a la composición familiar el 61,8% de los graduados tienen hijos (67,7% en hombres y 55,1% en mujeres). El 30,0% tienen un solo hijo y el 20,5% dos hijos. El número reducido de hijos en especial en las mujeres (35,5%) se explica por su incursión profesional en el mercado de trabajo, fenómeno muy típico en el mundo a partir de la década de los setenta del siglo XX (véase Tablas 32 y 33).

Tabla No. 32. Tenencia de hijos(as) por estado civil y sexo.

Tiene hijos	Estado civil	Sexo				Total	%
		Hombres	%	Mujeres	%		
Si	Soltero(a)	12	4,1	20	6,8	32	10,9
	Casado(a)	64	21,8	31	10,6	95	32,4
	Unión libre	21	7,2	13	4,4	34	11,6
	Separado(a)	8	2,7	10	3,4	18	6,1
	Viudo(a)	0	0,0	2	0,7	2	0,7
	Subtotal		105	35,8	76	25,9	181
No	Soltero(a)	44	15,0	51	17,4	95	32,4
	Casado(a)	3	1,0	5	1,7	8	2,7
	Unión libre	2	0,7	5	1,7	7	2,4
	Separado(a)	1	0,3	1	0,3	2	0,7
	Subtotal		50	17,1	62	21,2	112
Total		155	52,9	138	100,0	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

Tabla No. 33. Número de hijos.

Número hijos	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
0	50	32,3	62	44,9	112	38,2
1	39	25,2	49	35,5	88	30,0
2	38	24,5	22	15,9	60	20,5
3	25	16,1	5	3,6	30	10,2
4 y más	3	1,9	0	0,0	3	1,0
Total	155	100,0	138	100,0	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

En el presente análisis de movilidad social, aunque algunos expertos estarían en desacuerdo en su inclusión, se ha tomado otros factores como los reconocimientos recibidos, la producción académica; en particular, de los graduados cuya posición ocupacional guarda

relación con el sector académico. Así pues, el 32,42% manifiestan haber recibido algún tipo de reconocimiento y el 32,08% tener autoría o coautoría en producción académica (artículos, libros, capítulos de libros, etc.), como se indica en las Tablas 34 y 35.

Tabla No. 34. Reconocimientos profesionales recibidos.

Reconocimientos recibidos	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Si	47	30,3	48	34,8	95	32,4
No	108	69,7	90	65,2	198	67,6
Total	155	100,0	138	100,0	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

Tabla No. 35. Producción académica.

Producción académica	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Si	58	37,4	36	26,1	94	32,1
No	97	62,6	102	73,9	199	67,9
Total	155	100,0	138	100,0	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

El 16,0% de los economistas han sido becarios de estudios de posgrado en especialización y maestría, algunos de ellos por su alto rendimiento académico se han beneficiado de las becas otorgadas por la Escuela de Posgrados de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Nariño (véase Tabla 36).

Tabla No. 36. Becario de estudios posgraduales.

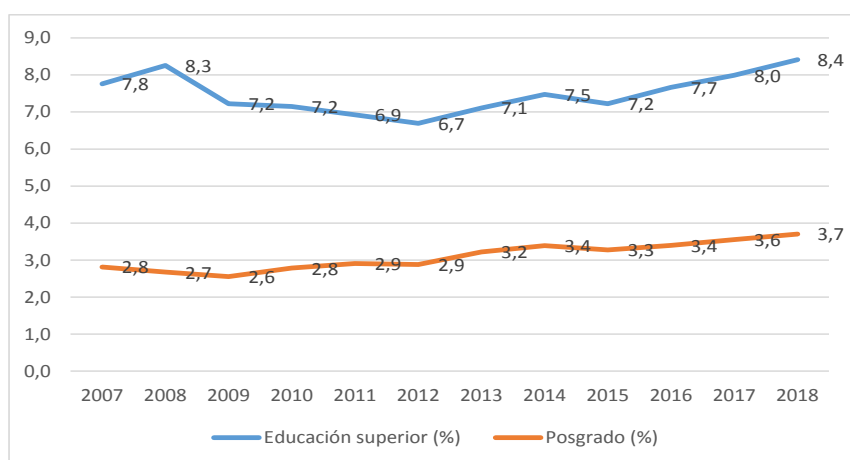
Becario posgrado	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Si	26	16,8	21	15,2	47	16,0
No	129	83,2	117	84,8	246	84,0
Total	155	100,0	138	100,0	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

4.11. ¿En verdad, fue fácil conseguir un empleo como economista?.

De conformidad con la distribución porcentual de la población ocupada según el último nivel educativo logrado (Total nacional) 2007-2018 reportada por el DANE, en términos promedio el 29,4% de la fuerza de trabajo ocupada tiene educación media, el 25,9% cuenta con educación básica primaria, el 18,8% no posee ningún tipo de educación, el 8,8% cuenta con educación técnica profesional y tecnológica, el 7,5% con educación superior y el 3,1% con estudios de posgrado. Nótese que la fuerza laboral colombiana ocupada con formación de tercer y cuarto nivel es de apenas del 10,6% en promedio a nivel nacional; levemente creciente a partir de 2014 con un mejor desempeño de la educación terciaria en comparación con la educación posgradual. Posiblemente, los empleadores prefieren contratar profesionales universitarios en lugar de profesionales especializados (especialistas, magísteres y doctores) por su menor costo. Desde esta perspectiva, la formación de tercer y cuarto nivel por si sola, no garantiza la movilidad social ascendente; los profesionales universitarios deben esforzarse significativamente para insertarse en el mercado laboral, en el cual el enganche de bachilleres representa un tercio de la población ocupada, aproximadamente (véase Figura 4).

Figura 4. Distribución porcentual de la población total ocupada en Colombia por educación superior y posgrado 2007-2018.



Fuente: DANE - GEIH.

Con el propósito de obtener una medida aproximada del desempleo, se procedió a preguntar a los graduados sobre la actividad desarrollada en la última semana previa a la aplicación de la encuesta. El 6,5% manifestó que estuvo buscando empleo; al parecer el 90,1% de los economistas se encontraba trabajando tanto en actividades remuneradas y no remuneradas (véase Tabla 37).

Tabla No. 37. Utilización del tiempo en la última semana previa a la encuesta.

Actividad	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Trabajando con remuneración	108	69,7	95	68,8	203	69,3
Trabajando sin remuneración	6	3,9	3	2,2	9	3,1
Buscando trabajo	10	6,5	9	6,5	19	6,5
Estudiando	1	0,6	3	2,2	4	1,4
Estudiando y trabajando	13	8,4	16	11,6	29	9,9
Cuidado del hogar	1	0,6	3	2,2	4	1,4
Otra actividad	16	10,3	9	6,5	25	8,5
Total	155	100,0	138	100,0	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

También se preguntó sobre el tiempo que tardaron en conseguir su primer empleo a partir del recibimiento del diploma universitario. El 36,2% (40,0% en hombres y 31,9% en mujeres) obtuvo trabajo de manera inmediata, el 31,1% (32,3% en hombres y 29,7% en mujeres) tardaron menos de un año y el 21,2% (15,5% en hombres y 27,5% en mujeres) padecieron los efectos perversos del desempleo de larga duración al tardar entre uno y dos años en lograr un puesto de trabajo. También se destaca que el 5,1% (5,8% en hombres y 4,3% en mujeres) de los economistas afirman no haber conseguido nunca un empleo, condición que los clasifica como desempleados desanimados o desalentados, que, ante la imposibilidad de inserción en el mercado de trabajo, permanecieron en el grupo de los inactivos (véase Tabla 38).

Tabla No. 38. Tiempo que tardó en conseguir empleo.

Tardanza	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Inmediatamente	62	40,0	44	31,9	106	36,2
Entre 1 y 6 meses	50	32,3	41	29,7	91	31,1
Entre 6 meses y un año	1	0,6	0	0,0	1	0,3
Entre 1 y 2 años	24	15,5	38	27,5	62	21,2
Entre 2 y 3 años	5	3,2	6	4,3	11	3,8
Más de 3 años	4	2,6	3	2,2	7	2,4
Nunca conseguí un empleo	9	5,8	6	4,3	15	5,1
Total	155	100,0	138	100,0	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

Enfrentarse al mercado de trabajo nunca será una tarea fácil para nadie, máxime si se es joven, inexperto y no se tiene claro el papel que desempeña un economista en la sociedad. El 32,8% (27,2% en hombres y 39,0% en mujeres) reconocen que no habían acumulado la experiencia requerida y el 19,5% (18,5% en hombres y 20,6% en mujeres) no encontraban un trabajo acorde con la profesión de economista, por lo discutido en el capítulo 3. Se resalta que el 25,4% (29,8% en hombres y 20,6% en mujeres) de los economistas nunca tuvieron ningún inconveniente en encontrar un puesto de trabajo, en un mercado altamente rivalizado, como se indica en la Tabla 39.

Tabla No. 39. Dificultades en la obtención del primer empleo como economista.

Dificultades	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
No había trabajo disponible en el sitio donde estaba domiciliado(a).	17	11,3	8	5,9	25	8,7
No sabía cómo buscar empleo.	3	2,0	1	0,7	4	1,4
No encontraba un trabajo acorde con mi profesión de economista.	28	18,5	28	20,6	56	19,5
No tenía la experiencia necesaria.	41	27,2	53	39,0	94	32,8
Nunca recibí respuesta de ningún empleador.	3	2,0	1	0,7	4	1,4
Los empleadores me veían muy joven e inexperto(a)	2	1,3	5	3,7	7	2,4
El salario que me ofrecían era muy bajo.	3	2,0	3	2,2	6	2,1
Las condiciones de trabajo eran inadecuadas.	0	0,0	1	0,7	1	0,3
Los puestos de trabajo que me ofrecían no contemplaban promoción o ascenso.	0	0,0	1	0,7	1	0,3
No tuve ningún inconveniente	45	29,8	28	20,6	73	25,4
Otra	9	6,0	7	5,1	16	5,6
Total	151	100,0	136	100,0	287	100,0

Fuente: elaboración propia.

En la inserción de los economistas en el mercado de trabajo, en el 19,5% (13,5% en hombres y 26,1%) medió la recomendación de familiares o amigos, así como la recomendación política en un 7,5%. El 12,6% (20,0% en hombres y 4,3% en mujeres) de los graduados obtuvo su empleo gracias a los méritos personales y el 17,1% (17,4% en hombres y 16,7% en mujeres) se inclinó por la típica opción de enviar hojas de vida directamente a los empleadores según anuncios de vacancias particulares, acudiendo también al mérito profesional. Cabe destacar, que el 4,1% (3,9% en hombres y 4,3% en mujeres) de los graduados se engancharon directamente en la Universidad de Nariño en distintas unidades y proyectos específicos (véase Tabla 40).

Tabla No. 40. Canal de búsqueda en la obtención de empleo como economista.

Canal de búsqueda	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Bolsas de empleo convencionales.	3	1,9	6	4,3	9	3,1
Ofertas de empleo en internet.	12	7,7	11	8,0	23	7,8
Envié mi hoja de vida directamente a empresas o instituciones.	27	17,4	23	16,7	50	17,1
Me enganché en la institución donde realicé mi pasantía.	3	1,9	5	3,6	8	2,7
Concurso de méritos.	31	20,0	6	4,3	37	12,6
Recomendación de familiares o amigos.	21	13,5	36	26,1	57	19,5
Recomendación política.	13	8,4	9	6,5	22	7,5
Me vinculé directamente a la Universidad de Nariño como contratista.	6	3,9	6	4,3	12	4,1
Otro medio.	39	25,2	36	26,1	75	25,6
Total	155	100,0	138	100,0	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

En las entrevistas se destaca el relato de uno de los informantes al referirse a su incursión temprana en el mercado de trabajo. Así lo describió:

“Con las cosas, pues, que había aprendido creo que no me fue difícil desempeñarme en ese cargo, ni tampoco conseguir mi primer empleo como profesional” (Informante 8).

Es satisfactorio conocer que el 26,1% (29,8% en hombres y 22,1% en mujeres) de los graduados ocupa cargos de confianza (directivos, jefes unidad y supervisores), el 26,5% se desempeñan como profesionales universitarios y el 14,9% como educadores, como se indica en la Tabla 41. La profesión de economista es muy versátil, pues permite desempeñar cargos en los sectores público, privado y académico tanto en niveles directivos de direccionamiento estratégico como en niveles operativos que requieren instrumentalización.

Tabla No. 41. Cargo desempeñado por los graduados.

Cargo desempeñado	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Directivo(a)	21	16,0	12	10,2	33	13,3
Jefe de área	12	9,2	12	10,2	24	9,6
Supervisor(a)	6	4,6	2	1,7	8	3,2
Técnico(a)	4	3,1	6	5,1	10	4,0
Operativo(a)	5	3,8	12	10,2	17	6,8
Profesional universitario	31	23,7	35	29,7	66	26,5
Profesional especializado	9	6,9	12	10,2	21	8,4
Educador(a)	25	19,1	12	10,2	37	14,9
Empleado raso	2	1,5	0	0,0	2	0,8
Otro	16	12,2	15	12,7	31	12,4
Total	131	100,0	118	100,0	249	100,0

Fuente: elaboración propia.

AFADeco (2019) sostiene que el sector que más absorbe economistas en Colombia es el sector inmobiliario con 5.987 profesionales vinculados en 2016, seguido del sector financiero con 3.504 profesionales enganchados en ese mismo año. El 25,7% (28,5% en hombres y 10,6% en mujeres) de los economistas de la Universidad de Nariño se encuentran incorporados laboralmente a la rama educativa como formadores de capital humano, el 21,2% (21,5% en hombres y 9,8% en mujeres) a la administración pública, defensa y seguridad social y el 11,0% (10,8% en hombres y 5,3% en mujeres) al sector de intermediación financiera, como se muestra en la Tabla 42. Es muy baja la participación de economistas en los sectores primario y secundario de la economía, en particular, en la rama de agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; muy singular en el Departamento de Nariño.

Tabla No. 42. Actividad económica de la empresa u organización donde laboran los graduados.

Rama de actividad económica	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca.	4	3,1	7	6,1	11	4,5
Explotación de minas y canteras	1	0,8	0	0,0	1	0,4
Industria manufacturera	2	1,5	1	0,4	3	1,2
Suministros de electricidad, gas y agua	0	0,0	4	1,6	4	1,6
Construcción	2	1,5	4	1,6	6	2,4
Comercio, reparación de automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos.	6	4,6	10	4,1	16	6,5
Hoteles y restaurantes	4	3,1	1	0,4	5	2,0
Transporte, almacenamiento y comunicaciones.	3	2,3	5	2,0	8	3,3

Continuación Tabla No. 42.

Rama de actividad económica	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Intermediación financiera	14	10,8	13	5,3	27	11,0
Actividades inmobiliarias de alquiler y empresariales de alquiler.	2	1,5	0	0,0	2	0,8
Administración pública, defensa y seguridad social.	28	21,5	24	9,8	52	21,2
Educación	37	28,5	26	10,6	63	25,7
Servicios sociales y de salud	8	6,2	7	2,9	15	6,1
Servicios comunitarios, sociales y personales.	11	8,5	10	4,1	21	8,6
Servicios a los hogares y servicio doméstico.	2	1,5	1	0,4	3	1,2
Servicio de organizaciones extraterritoriales.	6	4,6	2	0,8	8	3,3
Total	130	100,0	115	46,9	245	100,0

Fuente: elaboración propia.

4.12. ¿Tienen los economistas de la Universidad de Nariño un trabajo decente?

De acuerdo con Gálvez et al. 2011, no existe una única metodología para medir el trabajo decente que sea universalmente aceptada. Weller y Roethlisberger (2011) argumentan que aunque ha habido importantes avances en el desarrollo conceptual en la conceptualización y medición de la calidad del trabajo decente, aún esta cuestión enfrenta un gran desafío; en particular, en la definición de indicadores cuantitativos y cualitativos que capturen diversas dimensiones de la calidad del empleo, no solo como factor de producción, sino también como elemento de identidad y de integración social, considerando que el empleo es la principal fuente de ingresos y de subsistencia de millones de personas. Los estudios de medición y caracterización del

trabajo decente, aunque consideran algunas dimensiones y criterios en común, suelen utilizar algunas variantes para aproximarse a una mejor explicación.

Farné (2003), al referirse a las dimensiones clave que mejor definen la calidad del empleo en el mundo del trabajo, afirma que la medida más común la constituyen los salarios, en la lógica económica de que, a mayores rentas del trabajo, el consumidor podrá acceder a una canasta más amplia de bienes y servicios, alcanzando de este modo, un mayor nivel de bienestar material. Por su parte, Ghai (2003) por solicitud de la OIT, ha construido una serie de conceptos e indicadores de aproximación a la medición del trabajo decente, que si bien, no son perfectos; se consideran muy útiles en la concreción de este gran esfuerzo.

Para la medición de la calidad del empleo de los economistas graduados de la Universidad de Nariño se aplicó un índice sintético utilizado por Stefano Farné en la medición de la calidad del empleo en Colombia en 2003, fundamentado en la conceptualización de la OIT (1999), el cual toma cuatro variables básicas, a saber: los ingresos laborales, la modalidad de contratación, la afiliación a la seguridad social y la jornada de trabajo.

El ingreso laboral se clasifica según el número de veces que el monto de dicho ingreso contiene el valor del salario mínimo mensual legal vigente (SMMLV). Se consideraron tres niveles, así: menos de 1,5 veces el SMMLV, entre 1,5 y 3 SMMLV y más de 3 veces el SMMLV. La modalidad contractual incluye tres alternativas posibles, así: existencia de un contrato laboral escrito a término indefinido, existencia de un contrato laboral escrito a término fijo y ausencia de contrato escrito (contrato verbal). En lo atinente a la seguridad social se consideró la afiliación del trabajador a los sistemas de salud, pensión y riesgos laborales en conjunto, o a uno sólo de ellos.

Finalmente, conforme a lo establecido en el artículo 161 del Código Sustantivo de Trabajo, la duración máxima de la jornada ordinaria de trabajo es de ocho (8) horas al día y cuarenta y ocho (48) horas a la semana, con la salvedad, de que con la expedición de la reciente Ley 2101 del 15 de julio de 2021, se reduce la jornada laboral semanal de manera gradual, sin disminuir el salario de los trabajadores colombianos, ni afectar los derechos adquiridos y garantías de la

clase trabajadora; de acuerdo al artículo 3 de esta ley, la reducción de la jornada laboral empezará el 15 de julio de 2023 y finalizará el 15 de julio de 2026, a partir de esta fecha, la jornada de trabajo será de cuarenta y dos (42) horas semanales. Aunque en el articulado de la citada ley no se menciona su fin esencial, se entiende que su verdadero espíritu es incentivar gradualmente la generación de nuevos puestos de trabajo, aunque su efecto puede ser adverso, al incentivar en el productor la progresiva sustitución de trabajo por capital, presionando el aumento en el desempleo.

Igual que en los trabajos de Farné (2003) y Mora y Ulloa (2011), la medición utilizada hizo diferenciación entre trabajadores dependientes e independientes. Entre los trabajadores independientes se encuentran: empresarios, trabajadores por cuenta propia y empleados familiares sin remuneración. A las cuatro dimensiones analizadas se les asignó un peso porcentual de conformidad con su nivel de importancia; p. ej., los ingresos adecuados tienen un peso de 40%, 25% a la estabilidad en el trabajo, 25% a la seguridad social y 10% a la jornada de trabajo para el caso de los trabajadores dependientes, por su parte se asignó un peso de 50 % para los ingresos, 35% a la seguridad social y 15% a la jornada de trabajo para los trabajadores independientes.

A su vez, este porcentaje fue redistribuido en cada uno de los criterios analizados. Tomando la escala empleada por el PNUD para la clasificación de los países según el Índice de Desarrollo Humano (IDH) valorada de 0 a 100, el Índice de Calidad del Trabajo (ICT) se clasifica, así: 0 a 49 corresponde a un ICT bajo; 50 a 79 a un ICT medio; y 80 a 100 a un ICT alto. El ICT obtenido es de 47,4% para el empleo en general; 48,6% para el empleo de los hombres (ligeramente por encima del indicador general y del ICT de las mujeres) y 46,0% para el empleo de las mujeres, en cuanto a los resultados separados por criterio de trabajadores dependientes e independientes se obtuvo un ICT de 62,0% para el primer grupo y 40,9% para el segundo, como se muestra en la Tabla 43.

Tabla No. 43 . Índice de Calidad del Trabajo (ICT) según la propuesta de la OIT (1999).

Dimensión	Variable	Criterio	Condición	Calidad del trabajo por sexo				Índice de Calidad del Trabajo Independientes
				Índice de Calidad del Trabajo General	Índice de Calidad del Trabajo Hombres	Índice de Calidad del Trabajo Mujeres	Índice de Calidad del Trabajo Dependientes	
Ingresos adecuados	Ingreso laboral mensual	Más de 3 SMMLV	Ingreso medio-alto	10,35	12,18	8,25	15,57	13,02
		Entre 1,5 y 3 SMMLV	Ingreso bajo	4,10	3,61	4,64	5,19	5,81
		Menos de 1,5 SMMLV	Ingreso precario	0	0	0	0,00	0,00
Estabilidad en el trabajo	Contrato laboral	Contrato escrito a término indefinido		5,12	4,85	5,43	7,78	0,00
		Contrato escrito a término fijo.		2,15	2,32	1,96	5,19	0,00
		Ausencia de contrato escrito (contrato verbal).		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Seguridad social	Afilianción a salud, pensión y riesgos laborales.	Afilianción al sistema de salud, pensiones y riesgos laborales.	Cobertura total	18,53	18,38	18,65	12,97	11,39
		Únicamente afiliación a salud.	Cobertura parcial	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		Únicamente afiliación a pensión.	Cobertura parcial	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Jornada de trabajo	Número de horas de trabajo semanales	Únicamente afiliación a riesgos laborales (ARL).	Cobertura parcial	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		Ninguna afiliación	Sin cobertura	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		Hasta 48 horas	Jornada legal	7,17	7,29	7,03	5,19	10,66
	Más de 48 horas	Jornada excesiva	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Total				47,41%	48,62%	45,96%	62,0%	40,9%

Fuente: elaboración propia, a partir de los resultados de la encuesta aplicada a los graduados, mayo de 2021.

Los resultados muestran que el empleo general de los economistas de la Universidad de Nariño no cumple con la totalidad de los estándares señalados por la OIT, siendo estos resultados consistentes con los hallazgos del estudio sobre la calidad del empleo en Colombia elaborado por Farné (2003), donde este autor, concluye: “los trabajadores asalariados están en mejores condiciones ya que su respectivo índice se sitúa en casi 44 puntos”.

A pesar de que éste no es un puntaje suficiente para “pasar el año”, es notablemente superior al de los trabajadores independientes que apenas obtienen 27,5 puntos porcentuales” (p. 26). Farné (2013) en el estudio sobre la calidad del empleo en 23 ciudades colombianas realizado por el Observatorio del Mercado de Trabajo y la Seguridad Social de la Universidad Externado de Colombia, concluye que el índice de calidad de empleo nacional se ubicó en 38,1% en 2010 y en 34,5% en 2013, corroborando una vez más, “la baja calidad promedio del empleo colombiano” (p. 22). El índice de calidad del trabajo para los economistas con empleo dependiente de 62,0% se encuentra en el intervalo de 50-79 puntos; es decir, se calificaría como de calidad media; mientras que índice de calidad del trabajo de los economistas independientes de 40,9% se ubica en el intervalo de 0-49 puntos, calificándolo como de baja calidad.

En la misma línea, Uribe et al. (2007) implementan un índice de calidad de empleo según las consideraciones de la OIT con el fin de examinar el mercado laboral del Departamento del Valle (Colombia), obteniendo un ICE de 35,33% y 35,9% para Colombia y Valle, respectivamente, lo cual lleva a concluir un deterioro en la calidad del empleo a nivel general. Del mismo modo Mora y Ulloa (2011), señalan que el índice de calidad del empleo en las principales ciudades colombianas se encuentra entre 46,8% para trabajadores asalariados y 48,7% para trabajadores independientes; estos puntajes se sitúan por debajo del 60%, considerado como límite inferior para tener un empleo de calidad.

Posso (2008) en su análisis de calidad de empleo, aborda la perspectiva de la teoría de los mercados segmentados y las mediciones empíricas propuestas por la OIT a través de la estimación de modelos multinomiales, los cuales permiten relacionar variables generales

determinando que la educación superior es el factor clave asociado directamente a un empleo de calidad; aun así, los resultados en concreto tampoco permiten establecer que el empleo en Colombia sea de buena calidad.

Los estudios realizados sobre calidad del empleo en Colombia (Farné, 2003 y 2013; Uribe et al, 2007 y Mora y Ulloa, 2011) arrojan resultados contundentes y es que en Colombia el trabajo no cumple con los estándares para ser considerado decente, la persistencia de la precariedad del empleo en Colombia está asociada con la apertura económica implantada en la década de los noventa con la consecuente flexibilización del mercado laboral y el deterioro de las condiciones laborales; en particular, el incremento de la informalidad, la proliferación de las profesiones liberales y el rebusque como medio de subsistencia.

Hasta el momento se ha analizado la calidad de empleo de los economistas de la Universidad de Nariño, desde un enfoque objetivo acorde a las condiciones laborales, pero también se hace necesario identificar si los individuos se encuentran o no satisfechos con su trabajo actual, pues tanto “calidad de empleo” como “satisfacción en el empleo” son variables que reflejan la situación del trabajador en el mercado laboral, la primera haciendo referencia a la medición propuesta por los diferentes índices y la segunda a los sentimientos, percepciones y emociones propia del individuo.

Por un lado, si se examina la teoría ortodoxa plantea que el bienestar (utilidad) que perciben los individuos se encuentra ligado a mayores niveles de consumo, por tanto, cuanto mayor sea el ingreso, mayor nivel de percepción de bienestar generara en el individuo y del modo contrario, menores niveles de ingreso se asocian a niveles más bajos de percepción de bienestar. A la par han surgido distintas visiones fundamentadas en aspectos más subjetivistas sobre el concepto de satisfacción, que si bien presentan un alto grado de escepticismo pretenden capturar la esencia de la felicidad individual, lo cual permite una comprensión más amplia del comportamiento del comportamiento humano.

Solano como se citó en Veenhoven (1991) señala que una mejora objetiva de las condiciones materiales de la vida de las personas

(salud, educación, economía) no trae aparejado un avance en los niveles de felicidad. En el contexto nacional, autores como Cruz y Torres (2006) en su estudio sobre la satisfacción de los colombianos, destaca la importancia de las variables sociales y geográficas sobre las económicas en la percepción subjetiva de la satisfacción, añadiendo además que el ingreso por sí mismo no es una variable explicativa del grado de satisfacción si no que existen otra serie de factores con mayor impacto como la educación, la salud y el bienestar en general.

Es por ello, que para reafirmar el resultado anterior, se aplicó un segundo procedimiento metodológico de autoría propia, enfocado en la identificación de preguntas y respuestas relacionadas con la percepción de los economistas con respecto a la satisfacción con el empleo actual, beneficios y prestaciones recibidas, jornada laboral, afiliación a una organización gremial o sindical, estabilidad laboral, tamaño de la empresa u organización, horario de trabajo y las rentas laborales percibidas, de igual manera los resultados fueron agrupados para el grupo de economistas dependientes e independientes tanto para hombres como mujeres, como se muestra en la Tabla 44. La debilidad de este índice sintético es que se soporta en la subjetividad (juicios de valor) de los encuestados; p. ej., a través de preguntas que indagan si los sujetos se sienten a gusto con el empleo actual, si consideran que el empleo actual es acorde con la formación profesional adquirida, si las condiciones físicas del puesto de trabajo son óptimas, si existen posibilidades de ascenso y promoción, el clima laboral, etc.

Cualquier indicador que intente medir un fenómeno social se comparará con limitaciones técnicas, donde los factores psicológicos (sentimientos y emociones) pueden alterar en cierta medida, los resultados obtenidos.

Tabla No. 44. Índice de calidad de trabajo multicriterio.

Concepto	Dependientes			Independientes		
	Empleo General	Empleo Hombres	Empleo Mujeres	Empleo General	Empleo Hombres	Empleo Mujeres
Posibilidades de ascenso y promoción en el trabajo.	63,64	72,64	54,37	28,95	30,43	26,67
Buenas relaciones con el jefe y demás compañeros de trabajo (adecuado ambiente laboral).	98,10	98,15	98,06	94,74	95,65	93,33
Satisfacción con el empleo actual.	84,76	87,04	82,35	79,49	70,83	93,33
Empleo acorde con la formación académica.	69,67	72,22	66,99	60,53	56,52	66,67
Ingresos laborales acordes con su formación profesional, experiencia, jornada de trabajo y responsabilidad asumida.	0,48	0,93	0,00	5,13	8,33	0,00
Condiciones de trabajo adecuadas.	93,33	91,59	95,15	92,11	91,30	93,33
Tamaño de la empresa u organización.	100,00	51,42	48,58	100,00	60,53	39,47
Existencia y afiliación a organización gremial o sindical.	14,29	16,67	11,76	0,00	0,00	0,00
Tipo de vinculación laboral (empleo formal).	81,52	88,89	73,79	19,51	24,00	12,50
Estabilidad del trabajo (trabajo permanente).	74,06	72,48	75,73	61,54	66,67	53,33
Índice de Calidad de Trabajo (ICT)	67,98%	65,20%	60,68%	54,20%	50,43%	47,86%

Fuente: elaboración propia.

Estos resultados son más alentadores que los anteriores, para el caso de los economistas dependientes se obtiene 67,98% en el empleo en general, 65,20% en el empleo de los hombres y 60,68% en el empleo de las mujeres; con una leve diferencia a favor de los hombres; lo cual, aparentemente sugiere que no existe discriminación laboral por sexo. Los economistas independientes al igual que en el índice sintético construido por Farné (2003), alcanzan valores más bajos en

comparación con los dependientes, aun así, se evidencia una notable mejoría con un 54,20% en el empleo general, 50,43% para el empleo en hombres y 47,80% para el empleo en mujeres. En general el ICT se ubica en el segundo intervalo de medición (50-79) arriba mencionado con una clasificación media, pero a la vez, permeado de subjetividad.

Esa percepción de la calidad de empleo resulta ser un interesante complemento para el análisis de las variables objetivas del primer índice sintético utilizado.

Lora (2008) afirma que los países latinoamericanos registran mayores niveles de satisfacción en el empleo que los países de otras regiones, mientras que en el resto del mundo hay una correlación positiva entre el ingreso per cápita y la satisfacción en el empleo; este no es el caso de América Latina y el Caribe. Esta situación parece ser congruente con la respuesta a la pregunta formulada a los graduados: *¿se siente a gusto con su empleo actual?* El 77,3% de los economistas respondió afirmativamente, pese a que las rentas salariales percibidas se encuentran en las categorías medio-bajo y bajo; sumado a esto, el hecho de que muchos de los graduados consideraran que sus ingresos laborales no se corresponden perfectamente con su formación académica y experiencia laboral.

A esto se suma lo siguiente, en los relatos de los graduados tomados a través de las entrevistas, muchos manifiestan que el salario recibido no es acorde con su formación profesional y aspiraciones personales; sin embargo, expresan sentirse “a gusto con el trabajo realizado y con el ambiente en que este se ejecuta”. En este sentido, la motivación personal podría ser superior a la remuneración monetaria recibida y la tranquilidad obtenida supera con creces a la compensación salarial. De este modo, lo relatan con sus propias palabras, dos entrevistados:

“Hay algo que les he dicho a mis estudiantes (economista que actualmente se desempeña como profesor) y es que para que ustedes se sientan bien, se sientan motivados, se sienta comprometidos, ustedes deben hacer lo que les gusta” (Informante 1).

“Obviamente el ingreso monetario es muy importante dentro del trabajo, sin embargo, considero que hay otros aspectos igualmente importantes, como el hecho de que uno se sienta a gusto con lo que hace” (Informante 2).

La aplicación de los dos índices sintéticos descritos arriba llevaría a pensar que la medición de la calidad del empleo por medio de variables objetivas, debería complementarse con las percepciones individuales ancladas en factores motivacionales relacionadas con el ambiente laboral, relaciones interpersonales, el buen trato, la cooperación y la solidaridad humana, las condiciones físicas del puesto de trabajo, entre otros factores.

4.13. Discriminación en el mercado de trabajo.

McConnell y Brue (1997) sostienen que existe discriminación económica cuando las mujeres o los trabajadores pertenecientes a grupos minoritarios con la misma capacidad, nivel de estudios, formación y experiencia laboral, reciben un trato inferior en la contratación, el acceso a una ocupación, los ascensos, el salario o las condiciones de trabajo. Estos autores definen claramente cuatro tipos de discriminación, así: discriminación salarial, la cual significa que las mujeres ganan menos que los hombres por realizar un trabajo idéntico o similar; discriminación en el empleo, cuando la carga del desempleo descansa en mayor proporción en las mujeres; discriminación ocupacional, significa que las mujeres han sido excluidas total o parcialmente de algunas ocupaciones, aunque sean tan capaces como los hombres de realizar estos trabajos y, en cambio, están concentradas, en otras ocupaciones para las que suelen estar excesivamente cualificadas y; discriminación en la adquisición de capital humano, cuando las mujeres tienen menos acceso a las oportunidades que aumentan la productividad, como la educación formal y la educación para el trabajo.

4.14. Discriminación salarial.

En los últimos años la participación de la población femenina en todas las esferas de la sociedad ha sido cada vez más notable, el mercado laboral no ha sido la excepción. En el estudio de prospectiva con énfasis regional para los programas de economía de Colombia realizado por la Asociación Colombiana de Facultades, Programas y Departamentos de Economía (AFADECO, 2019), se señala que el 63,6% de los economistas egresados en Colombia obtienen un salario entre \$ 2 y \$ 3 millones y, el 35,8% entre \$ 3 y \$ 4 millones.

Por su parte, el 20,8% de los economistas de la Universidad de Nariño devengan entre \$ 1.817.052 y \$ 2.725.578 (2 a 3 SMMLV), el 19,8% entre \$ 908.526 y \$ 1.817.052 (1 a 2 SMMLV) y el 16,0% entre \$ 2.725.578 y \$ 3.634.104 (3 a 4 SMMLV) y tan solo el 1,4% recibe una remuneración igual o superior a \$ 7.268.208. En el extremo inferior, se ubica el 4,1% de los economistas con un salario igual o inferior a \$ 908.526 (un SMMLV). El 51,56% de los economistas de la Universidad de Nariño tienen ingresos laborales entre 1 y 3 SMMLV y el 27,34% reciben a cambio de su fuerza de trabajo, entre 3 y 4 SMMLV; cuyas rentas laborales son más bajas en comparación con las cifras analizadas arriba.

El salario mensual promedio de un economista de la Universidad de Nariño es de \$ 3.119.034 (\$ 3.383.591 para hombres y \$ 2.827.787 para mujeres), en promedio es el salario de los hombres un 19,7% más alto que el de las mujeres y un 8,5% más elevado que el salario medio (el salario medio de una mujer corresponde al 83,2% del salario medio de un hombre). En cuanto a la concentración de los ingresos, el índice de GINI señala que no existe una marcada desigualdad salarial (0,311 en comparación con el 0,513 para Colombia en 2019, según el Banco Mundial) y la concentración de ingresos es baja, muy similar entre mujeres (0,302) y hombres (0,308), como se muestra en la Tabla 45.

Tabla No. 45. Estadísticas Descriptivas del Salario e Índice de desigualdad de GINI.

Estadísticas	Obs.	Media	Mediana	Desviación estándar	Mínimo	Máximo
General	254	3.119.034	2.271.315	1.790.702	908.526	7.268.208
Hombres	136	3.383.591	.179.841	1.905.596	908.526	7.268.208
Mujeres	120	2.827.787	2.271.315	.602.509	08.526	.268.208
Índice de GINI General	0,31063985					
Índice de GINI Hombres	0,30825011					
Índice de GINI Mujeres	0,30199687					

Fuente: elaboración propia.

El análisis de la discriminación salarial de las mujeres con respecto a los hombres se soporta en la construcción de un índice de segregación como el sugerido por McConnell y Brue (1997), aplicado este, a los sectores público y privado. En la Tabla 46, en general, se

aprecia que las diferencias salariales son mínimas; en particular, en el sector público; observándose una diferencia en el rango de ingresos entre 1 y 2 SMMLV, a favor de los hombres, siendo más pronunciada en el sector privado. El índice de segregación es de 19,52% en el sector público y de 22,03% en el sector privado, con un mayor valor en los ingresos que oscilan entre 1 y 2 SMMLV; situándose los hombres, en una posición salarial más favorable.

Tabla No. 46. Índice de Discriminación Salarial por Sexo.

Ingresos laborales	Sector Público			Sector Privado		
	(A) Hombres (%)	(B) Mujeres (%)	(C) = (A) - (B) Diferencias absolutas (%)	(A) Hombres (%)	(B) Mujeres (%)	(C) = (A) - (B) Diferencias absolutas (%)
<= \$ 908526	1,52	0,00	1,52	7,46	6,06	1,40
\$ 908.526 - \$ 1.817.052	10,61	19,23	8,62	20,90	37,88	16,98
\$ 1.817.052 - \$ 2.725.578	27,27	19,23	8,04	22,39	27,27	4,88
\$ 2.725.578 - \$ 3.634.104	18,18	19,23	1,05	22,39	15,15	7,24
\$ 3.634.104 - \$ 4.542.630	7,58	15,38	7,81	7,46	7,58	0,11
\$ 4.542.630 - \$ 5.451.156	13,64	9,62	4,02	5,97	3,03	2,94
\$ 5.451.156 - \$ 6.359.682	7,58	9,62	2,04	2,99	3,03	0,05
\$ 6.359.682 a \$ 7.268.208	4,55	0,00	4,55	1,49	0,00	1,49
\$ 7.268.208 y +	9,09	7,69	1,40	8,96	0,00	8,96
Total (%)	100,00	100,00	39,04	100,00	100,00	44,05

Índice de segregación por ingresos laborales sector público: $39,04\%/2 = 19,52\%$

Índice de segregación por ingresos laborales sector privado: $44,05\%/2 = 22,03\%$

Fuente: elaboración propia.

Una proporción significativa de mujeres (48,98%) en posesión del título de pregrado únicamente, perciben ingresos entre 1 y 2 salarios mínimos con una diferencia de 21,53% en su contra. El 17,02% de las mujeres con título de maestría reciben entre 4 y 5 salarios mínimos con una diferencia de 9,88% a favor de las mujeres; el 22,22% de los hombres con maestría reciben entre 4 y 5 salarios con una diferencia de 17,22% a favor de los hombres. En general, existe una mayor concentración de los ingresos laborales a nivel de maestría de 28,3% a favor de los hombres, 27,1% a nivel de especialización y 23,6% a nivel de pregrado a favor de los hombres. No se tomó la formación a nivel de doctorado, puesto que los casos son muy reducidos (véase Tabla 47).

Tabla No. 47. Discriminación Salarial por Formación Posgradual.

Ingresos laborales	Únicamente Pregrado*				Especialización**				Maestría***			
	(A) Hombres (%)	(B) Mujeres (%)	(C) = (A) - (B) Diferencias absolutas (%)	(A) Hombres (%)	(B) Mujeres (%)	(C) = (A) - (B) Diferencias absolutas (%)	(A) Hombres (%)	(B) Mujeres (%)	(C) = (A) - (B) Diferencias absolutas (%)	(A) Hombres (%)	(B) Mujeres (%)	(C) = (A) - (B) Diferencias absolutas (%)
Menos de \$ 908.526	13,73	6,12	7,60	0,00	4,26	4,26	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
\$ 908.526 - \$ 1.817.052	27,45	48,98	21,53	11,90	21,28	9,37	30,56	25,00	5,56	30,56	25,00	5,56
\$ 1.817.052 - \$ 2.725.578	29,41	28,57	0,84	16,67	19,15	2,48	19,44	25,00	5,56	19,44	25,00	5,56
\$ 2.725.578 - \$ 3.634.104	15,69	10,20	5,48	28,57	19,15	9,42	13,89	20,00	6,11	13,89	20,00	6,11
\$ 3.634.104 - \$ 4.542.630	3,92	2,04	1,88	7,14	17,02	9,88	22,22	5,00	17,22	22,22	5,00	17,22
\$ 4.542.630 - \$ 5.451.156	1,96	2,04	0,08	9,52	10,64	1,11	8,33	10,00	1,67	8,33	10,00	1,67
\$ 5.451.156 - \$ 6.359.682	0,00	2,04	2,04	9,52	6,38	3,14	5,56	0,00	5,56	5,56	0,00	5,56
\$ 6.359.682 a \$ 7.268.208	1,96	0,00	1,96	2,38	0,00	2,38	0,00	15,00	15,00	0,00	15,00	15,00
Más de \$ 7.268.208	5,88	0,00	5,88	14,29	2,13	12,16	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total (%)	100,00	100,00	47,30	100,00	100,00	54,20	100,00	100,00	56,67	100,00	100,00	56,67

*Índice de segregación por ingresos laborales pregrado: $39,04\%/2 = 19,52\%$ **Índice de segregación por ingresos laborales especialización: $44,05\%/2 = 22,03\%$ ***Índice de segregación por ingresos laborales maestría: $56,67\%/2 = 28,34\%$ **Fuente:** elaboración propia.

4.15. Discriminación en el empleo.

En cuanto a la discriminación en el empleo, las diferencias entre mujeres y hombres son mínimas. El 6,48% de los graduados manifiesta estar buscando empleo (6,45% de hombres y 6,52% de mujeres). Estas cifras son significativamente menores a las tasas nacionales, aunque se debe analizar con mayor prudencia estas estadísticas, considerando que una proporción de economistas ejercen como trabajadores familiares sin remuneración y otros, particularmente mujeres, desempeñan actividades domésticas en el hogar como parte de la división sexual del trabajo. El 2,05% de los encuestados afirman, que después de graduados, nunca consiguieron un empleo (1,37% en hombres y 0,68% en mujeres), aunque el periodo de consecución del primer trabajo fue inmediato para el 36,18% y relativamente rápido (entre uno y seis meses) para el 31,06%, con leves diferencias a favor de los hombres.

Esta investigación también indagó sobre el nivel de desempleo por sexo a través de la pregunta: *¿en qué ocupó usted la mayor parte del tiempo en la semana pasada?* Las diferencias entre las tasas de desempleo entre hombres y mujeres son mínimas; 3,41% en hombres y 3,07% en mujeres para un total de 6,48%. Considerando que la actual situación de pandemia ha socavado el trabajo a nivel mundial, la medición de la tasa de paro en la presente investigación también se verificó a través de la pregunta relacionada con el cargo que el encuestado ocupa actualmente. El 13,0% de los economistas afirman estar desempleados (12,9% en hombres y 13,0% en mujeres), lo cual ratifica que la carga del desempleo está perfectamente balanceada entre mujeres y hombres.

4.16. Discriminación por ocupación.

En cuanto a la discriminación ocupacional por sexo, el índice de segregación ocupacional muestra el porcentaje de mujeres (o de hombres) que tendrían que cambiar de ocupación para que las mujeres estuvieran distribuidas en las ocupaciones en las mismas proporciones que los hombres. En la Tabla 48 se observa que el 26,51%

de los economistas se desempeñan como profesionales universitarios, en especial, en el sector público; el 14,86% están dedicados a impartir formación, en particular, a nivel de educación superior y el 23,25% ocupan cargos directivos o de confianza (los cargos directivos ocupados por mujeres representan el 57% de los cargos directivos desempeñados por hombres). Hay algunas diferencias en los cargos directivos (5,86%) y en el cargo de docente (8,91%) a favor de los hombres; en cambio, en los cargos operativos la diferencia de 6,35% se inclina a favor de las mujeres. En conclusión, la discriminación por ocupación entre mujeres y hombres es mínima, existiendo igualdad de oportunidades laborales entre sexos.

Tabla No. 48. .Cargo Desempeñado e Índice de Segregación por Ocupación.

Cargo desempeñado	Sexo				Total	%	Diferencias absolutas (%)
	Hombres	%	Mujeres	%			
Directivo(a)	21	16,03	12	10,17	33	13,25	5,86
Jefe de área	12	9,16	12	10,17	24	9,64	1,01
Supervisor(a)	6	4,58	2	1,69	8	3,21	2,89
Técnico(a)	4	3,05	6	5,08	10	4,02	2,03
Operativo(a)	5	3,82	12	10,17	17	6,83	6,35
Profesional universitario	31	23,66	35	29,66	66	26,51	6,00
Profesional especializado	9	6,87	12	10,17	21	8,43	3,30
Docente	25	19,08	12	10,17	37	14,86	8,91
Empleado raso	2	1,53	0	0,00	2	0,80	1,53
Otro	16	12,21	15	12,71	31	12,45	0,50
Total	131	100,00	118	100,00	249	100,00	38,38

Índice de segregación ocupacional: $38,38\%/2 = 19,19\%$

Fuente: elaboración propia.

Las distribuciones ocupacionales de los hombres y de las mujeres se muestran en las columnas 2 y 3 de la Tabla 49. Para que sea idéntica la distribución por ocupación laboral, el 18,80% de las mujeres tendrían que cambiar de ocupación para que ambos sexos estuvieran distribuidos en las mismas proporciones entre las ocupaciones. Se observa una diferencia de 13,80% en la ocupación de empleado del

sector privado a favor de las mujeres, de servidor público de carrera administrativa de 8,80% a favor de los hombres y de 5,0% en el cargo de contratista del gobierno a favor de las mujeres.

Tabla No. 49. Índice de Discriminación por Ocupación.

Ocupación	(A) Hombres (%)	(B) Mujeres (%)	(C) = (A) - (B) Diferencias absolutas (%)
Empleado(a) sector privado	30,37	44,17	13,80
Servidor público (libre nombramiento y remoción).	11,85	9,17	2,69
Servidor público (carrera administrativa)	16,30	7,50	8,80
Servidor público (cargo en provisionalidad)	6,67	5,83	0,83
Servidor público docente a término indefinido	2,22	0,83	1,39
Contratista del Gobierno en cualquiera de sus niveles.	13,33	18,33	5,00
Trabajador(a) independiente (cuenta propia)	12,59	10,00	2,59
Trabajador(a) familiar sin remuneración	1,48	0,83	0,65
Empresario(a)	5,19	3,33	1,85
Total (%)	100,00	100,00	37,60

Índice de segregación ocupacional = $37,60\% / 2 = 18,80\%$.

Fuente: elaboración propia.

4.17. Discriminación por acumulación de capital humano.

La discriminación en la acumulación de capital humano se da cuando las mujeres tienen menos acceso a las oportunidades que incrementan la productividad laboral a partir de la formación y la capacitación para el trabajo y el desarrollo humano, teniendo en cuenta que la educación potencia ostensiblemente el desarrollo de capacidades, la ampliación de la libertad y la realización personal. El 43,0% (41,94% de hombres y 44,20% de mujeres) de los economistas manifiestan no contar con ninguna formación posgradual, el 33,79% alcanzaron formación en especialización a favor de las mujeres, el 21,50% tienen formación a nivel de maestría a favor de los hombres y una proporción muy pequeña cuenta con estudios de doctorado (1,71%) en una proporción balanceada (véase Tabla 50).

Tabla No. 50. Formación Posgradual (índice de segregación).

Formación posgradual	Sexo				Total	%	Diferencias absolutas (%) *
	Hombres	%	Mujeres	%			
Ninguna	65	41,94	61	44,20	126	43,00	2,27
Especialización	46	29,68	53	38,41	99	33,79	8,73
Maestría	41	26,45	22	15,94	63	21,50	10,51
Doctorado	3	1,94	2	1,45	5	1,71	0,49
Total	155	100,00	138	100,00	293	100,00	22,00

*Índice de segregación: $22,0\%/2 = 11,0\%$

Fuente: elaboración propia.

4.18. Determinantes de las rentas salariales de los economistas.

Para identificar los determinantes del salario se estimó el modelo (1) con sus respectivas pruebas de especificación y diagnóstico. El salario (en logaritmo natural) está explicado en forma negativa por la edad y de manera positiva por la experiencia profesional y la

formación posgradual. La formación en maestría y doctorado son las variables que mayor aportan a los salarios; p. ej., un título de maestría incrementa el salario de los economistas en 27,30% y un título de doctorado en 45,55%; aunque, únicamente el 1,7% de los economistas cuenta con formación doctoral, el 21,5% con formación en maestría y 33,8% con especialización.

El modelo en cuestión predice que, por cada año adicional de edad, el salario se reduce en 1,39% y por cada año de experiencia profesional, el salario aumenta en 3,59%. Así pues, la formación posgradual, en particular, a nivel de maestría y doctorado y la experiencia profesional son clave en la fijación de los salarios de los economistas graduados (véase Anexos 5 y 6).

$$\widehat{\text{lsalario}} = 14,6866 - 0,0139*EDAD + 0,0359*EXPE + 0,2016*ESP + 0,2730*MAE + 0,4555*DOC \quad (1)$$

(0,156546)¹ (0,005552) (0,006691) (0,063249) (0,067373) (0,215165)

Dónde:

- lsalario = logaritmo natural del salario
- EDAD = Edad en años cumplidos
- EXP = Experiencia laboral en años cumplidos
- ESP = Estudios de especialización
- MAE = Estudios de maestría
- DOC = Estudios de doctorado

4.19. ¿Existe una brecha salarial de género entre los economistas?

El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) señala que la estimación de la brecha salarial de género es una necesidad global como un elemento relevante para comprender las dinámicas del mercado laboral con enfoque de género (Rojas y García, 2020). La OIT destaca en la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, el objetivo 8 sobre Trabajo Decente y Crecimiento Económico; en particular, la Meta 8.5, expresada así: “Para 2030, lograr el empleo pleno y productivo y garantizar un trabajo decente para todos los hombres y mujeres, incluidos los jóvenes y las personas con discapacidad, y la igualdad de remuneración por trabajo de igual valor” (OIT, 2021).

Blau y Kahn (2016) y Levanon et al, (2009) como se citó en Rojas y García (2020) argumentan que el análisis de las desigualdades relacionadas con el género requiere del entendimiento de variables socioeconómicas y que las variaciones del ingreso laboral se pueden explicar con factores como el nivel educativo, la etnicidad, el territorio, el nivel de ingreso, la tasa de participación, la posición ocupacional, entre otros atributos de las personas y las empresas que afecten las dinámicas del mercado laboral (p. 7).

Para corroborar la existencia de un desequilibrio salarial de género, se estimó el modelo (2), a través del cual se concluye que la brecha salarial de género es mínima; tan solo de 0,76% de diferencia salarial por cada año de experiencia profesional (EXPE) en contra de las mujeres. Por cada año de experiencia profesional de las mujeres, su salario se reduce en 0,76% en comparación con los hombres. De otro lado, la formación posgradual en maestría aumenta el salario de las mujeres en 32,81% en comparación con los hombres. La edad tiene un efecto negativo en ambos sexos, por cada año adicional de edad, el salario se reduce en 1,68% como efecto de las preferencias de los empleadores por contratar personas más jóvenes; y, por cada año de experiencia profesional en hombres y mujeres, el salario aumenta en 4,62% (véase Anexos 7 a 9).

$$\widehat{\text{lsalario}} = 14,8448 - 0,0168*EDAD + 0,0462*EXPE - 0,0076*EXPE_DUMMY + 0,3281*MAEST_DUMMY \quad (2)$$

(0,1595)
(0,0058)
(0,0068)
(0,0038)
(0,1127)

CONTACTO DEL ECONOMISTA CON LA UNIVERSIDAD DE NARIÑO Y EL DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA DESPUÉS DE SU EGRESO

La importancia de la vinculación de las instituciones de educación superior con sus egresados se encuentra ligada a los procesos de retroalimentación que surgen a partir de escenarios de acercamiento, los cuales permiten evaluar el impacto real de la educación impartida, determinando si esta, se ajusta a los requerimientos del mercado laboral en una plena correspondencia entre la formación y el empleo. Afianzar este tipo de vínculos se convierte en una estrategia y un verdadero reto para las universidades, pues no es tarea fácil generar espacios efectivos con acciones conjuntas que permitan ajustar la formación académica a las necesidades económicas y sociales del entorno.

Por lo general, después del egreso, los profesionales universitarios rompen el vínculo con la universidad y las jefaturas de los programas, dificultando el proceso de seguimiento, que tanta importancia reviste en las autoevaluaciones y procesos de acreditación de alta calidad de los programas académicos. En este orden de ideas, en este capítulo se propone analizar algunos aspectos que permitan conocer el nivel de vinculación que mantienen los economistas graduados con la Universidad de Nariño y el Departamento de Economía después de su egreso.

El 38,6% (41,3% en mujeres y 35,5% en hombres) de los graduados afirman que después de su egreso han mantenido vínculo permanente con la Universidad de Nariño y el 33,4% (35,5% en hombres y 31,2% en mujeres) manifiestan haber mantenido relación con el Departamento de Economía, como se muestra en la Tabla 51. Como puede apreciarse, después de culminada la carrera de economía, la

mayoría de los economistas se han distanciado tanto de la Universidad de Nariño como del Departamento de Economía, evidenciándose la necesidad de restablecer y reorientar acciones de seguimiento a los egresados, a fin de capturar su atención e interés.

Tabla No. 51. Vinculación con la Universidad de Nariño y el Departamento de Economía.

Vínculo del graduado con la Universidad de Nariño							Vínculo del graduado con el Departamento de Economía						
Relación	Sexo				Total	%	Relación	Sexo				Total	%
	H	%	M	%				H	%	M	%		
Si	64	41,3	49	35,5	113	38,6	Si	55	35,5	43	31,2	98	33,4
No	91	58,7	89	64,5	180	61,4	No	100	64,5	95	68,8	195	66,6
Total	155	100,0	138	100,0	293	100,0	Total	155	100,0	138	100,0	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

El 40,3% (20,8% en hombres y 19,5% en mujeres) de los graduados afirman estar enterados de los eventos académicos que organizan tanto la Universidad de Nariño como el Departamento de Economía, lo cual indica que el vínculo académico entre la institución y el egresado se ha mantenido en un porcentaje considerable (véase Tabla 52).

Tabla No. 52. Conocimiento sobre eventos académicos institucionales.

Conocimiento eventos académicos	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Si	61	20,8	57	19,5	118	40,3
No	94	32,1	81	27,6	171	58,4
Total	155	52,9	138	47,1	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

El 34,1% (30,4% en hombres y 38,6% en mujeres) expresa tener vínculos con la Universidad de Nariño e indirectamente con el Departamento de Economía a través de la Escuela de Posgrados de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas (FACEA), espacio académico que ha sido un soporte muy valioso para la formación posgradual a nivel de especialización y maestría de una importante

proporción de economistas. El 31,0% (33,3% en hombres y 28,1% en mujeres) mantiene contacto permanente con la Universidad de Nariño y con el Departamento de Economía por medio de relaciones laborales; la Universidad de Nariño se ha convertido para muchos graduados en institución proveedora de empleo.

El 7,9% de los graduados mantiene vinculación con grupos de investigación y el 7,9% ha participado en eventos académicos institucionales, los cuales proporciona la oportunidad de actualización y profundización en temas específicos (véase Tabla 53).

Tabla No. 53. Tipo de vínculo institucional.

Tipo de vínculo	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Formación en la Escuela de Posgrados FACEA.	21	30,4	22	38,6	43	34,1
Formación posgradual en otro programa de la Universidad de Nariño.	5	7,2	2	3,5	7	5,6
Laboral (trabajó o trabaja con la Universidad de Nariño).	23	33,3	16	28,1	39	31,0
Vinculación laboral con algún proyecto.	2	2,9	4	7,0	6	4,8
Vinculación con algún grupo de investigación.	5	7,2	5	8,8	10	7,9
Participación en eventos académicos.	7	10,1	3	5,3	10	7,9
Otro	6	8,7	5	8,8	11	8,7
Total	69	100,0	57	100,0	126	100,0

Fuente: elaboración propia.

La Escuela de Posgrados de la FACEA en su vida institucional ha formado a más de tres mil profesionales a nivel de especialización y maestría. El 16,0% (16,8% en hombres y 15,2% en mujeres) afirman haber sido becarios de programas de posgrado de esta escuela por su destacado desempeño académico. El 40,3% (27,0% en hombres y 24,9% en mujeres) manifiestan conocer la oferta posgradual de

la escuela, lo cual hace suponer, por un lado, que la publicidad de la escuela ha llegado a gran parte de los egresados y, por otro; que los graduados ven en la Escuela de Posgrados de la FACEA una oportunidad para mejorar sus habilidades y destrezas profesionales sin salir del Departamento de Nariño (véase Tabla 54).

Tabla No. 54. Conocimiento de la oferta posgradual de la FACEA.

Conocimiento oferta posgradual FACEA	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Si	79	27,0	73	24,9	118	40,3
No	76	25,9	65	22,2	171	58,4
Total	155	52,9	138	47,1	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

El medio de difusión por excelencia de la oferta posgradual de la FACEA son las redes sociales en un 32,4% y el portal web de la Escuela de Posgrados con el 23,0%. También se destaca que el 42,7% de los graduados manifiestan no conocer la oferta de posgrados de la FACEA, como se muestra en la Tabla 55.

Tabla No. 55. Medio de difusión de la oferta posgradual de la FACEA.

Medio de difusión	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Portal web de la Escuela de Posgrados	30	19,4	26	18,8	56	23,0
Redes sociales	52	33,5	43	31,2	95	32,4
Acceso a catálogos	2	1,3	4	2,9	6	2,0
Cuñas radiales	3	1,9	3	2,2	6	2,0
Conversación con otros egresados	1	0,6	4	2,9	5	1,7
No conozco la oferta posgradual	67	43,2	58	42,0	125	42,7
Total	155	100,0	138	100,0	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

También se indagó sobre la percepción que tienen los graduados sobre las políticas y acciones de colaboración, cooperación y seguimiento a egresados lideradas por la Universidad de Nariño y el Departamento de Economía. El 42,3% (43,2% en hombres y 41,3% en mujeres) de los graduados consideran que las políticas y acciones de seguimiento son débiles y el 20,5% (20,6% en hombres y 20,3% en mujeres) las consideran muy débiles. El 17,1% de los graduados tienen la sensación de que no existe ningún tipo de acciones de seguimiento, lo cual deteriora los canales de comunicación de la institución con el egresado e impide que el egresado pueda aportar recomendaciones encaminadas a mejorar la formación universitaria y a cerrar la brecha entre la oferta de las instituciones de educación superior y la demanda del sector productivo (véase Tabla 56).

Tabla No. 56. Percepción de los graduados sobre las políticas o acciones de seguimiento a egresados.

Política o acciones de seguimiento	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Débiles	67	43,2	57	41,3	124	42,3
Muy débiles	32	20,6	28	20,3	60	20,5
Adecuadas	26	16,8	26	18,8	52	17,7
Muy adecuadas	6	3,9	1	0,7	7	2,4
No percibo acciones de ningún tipo	24	15,5	26	18,8	50	17,1
Total	155	100,0	138	100,0	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

El 35,5% (36,8% en hombres y 34,1% en mujeres) de los graduados se mantienen informados de lo acontecido en la Universidad de Nariño y el Departamento de Economía a través de redes sociales, tales como: Facebook, Instagram y WhatsApp; el 10,2% lo hace por medio de la página web institucional y un 6,8% mantiene diálogo permanente con otros egresados/graduados. El 24,9% expresa no estar enterado de ningún evento o suceso institucional, posiblemente por el no uso de las redes sociales como canal de difusión veloz y de bajo costo.

En interesante ver, como el 75,1% (76,8% en hombres y 73,2% en mujeres) mantiene contacto permanente con la Universidad de Nariño y el Departamento de Economía a través de medios electrónicos, como se indica en la Tabla 57.

Tabla No. 57. Medio de comunicación entre la institución y el graduado.

Medio de comunicación	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Página web de la universidad	18	11,6	12	8,7	30	10,2
Portal web del Departamento de Economía	8	5,2	7	5,1	15	5,1
Redes sociales	57	36,8	47	34,1	104	35,5
Contacto permanente con profesores	8	5,2	8	5,8	16	5,5
Contacto permanente con estudiantes activos	2	1,3	2	1,4	4	1,4
Contacto permanente con otros egresados/graduados	10	6,5	10	7,2	20	6,8
Canal local de televisión UDENAR	3	1,9	3	2,2	6	2,0
No estoy enterado de ningún evento.	36	23,2	37	26,8	73	24,9
No me interesa	2	1,3	0	0,0	2	0,7
Otro	10	6,5	11	8,0	21	7,2
Total	155	100,0	138	100,0	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

El 40,3% los graduados manifiestan no pertenecer a ninguna organización profesional o gremial, el 38,6% está enterado de la existencia de la Sociedad de Economistas de Nariño (SEN) cuyo proceso de reactivación organizacional inició en febrero de 2020 y el 79,5% siente interés en pertenecer a la SEN, como organización gremial que trabaja por la defensa de los derechos y el libre ejercicio de la profesión de Economista en el Departamento de Nariño hace más de dos décadas (véase Tablas 58 y 59).

Tabla No. 58. Pertenencia del graduado a alguna organización profesional o gremial.

Organización profesional o gremial	Sexo				Total	%
	Hombres	%	Mujeres	%		
Si	41	14,0	21	7,2	118	40,3
No	114	38,9	117	39,9	171	58,4
Total	155	52,9	138	47,1	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

Tabla No. 59. Conocimiento de la existencia de la Sociedad de Economistas de Nariño e interés en formar parte de ella.

Conocimiento existencia SEN	Sexo				Total	%	Formar parte de la SEN	Sexo				Total	%
	H	%	M	%				H	%	M	%		
Si	65	22,2	48	16,4	113	38,6	Si	120	41,0	113	38,6	233	79,5
No	90	30,7	90	30,7	180	61,4	No	35	11,9	25	8,5	60	20,5
Total	155	52,9	138	47,1	293	100,0	Total	155	52,9	138	47,1	293	100,0

Fuente: elaboración propia.

Una proporción significativa de los graduados en las entrevistas realizadas manifiestan, que si bien, se han dado pasos importantes para fortalecer la relación entre la Universidad de Nariño y el Departamento de Economía con los egresados, aún estos esfuerzos no son suficientes. Los graduados están de acuerdo en que la Universidad de Nariño debe avanzar en la creación de una unidad de seguimiento a egresados dotada de un sistema de información robusto y actualizado y extender beneficios a los graduados que opten por programas de formación posgradual, a fin de mejorar sus habilidades y desempeño profesional.

CONSIDERACIONES FINALES

La presente investigación proporciona información valiosa para entender el papel del economista en la sociedad moderna, la trascendencia histórica de esta profesión en el Departamento de Nariño, las condiciones ocupacionales actuales de los graduados y los mecanismos de relacionamiento de estos con la Universidad de Nariño y el Departamento de Economía *ad-portas* de cumplirse medio siglo de fundación del Departamento de Economía; otrora, Facultad de Economía. A la fecha, la formación profesional de más de dos millares de economistas resalta la contribución del Departamento de Economía al desarrollo regional.

En las entrevistas realizadas se percibe un clamor generalizado de los graduados para que en una futura reformar curricular del Programa de Economía sean incluidas un mayor número de asignaturas de corte instrumental que proporcionen habilidades y destrezas para el ejercicio de la profesión de economista. Si bien, la base teórica actual brinda un buen marco analítico para comprender el funcionamiento de la economía, aún se carece de herramientas para desarrollar la creatividad del economista en subramas de la economía como las finanzas, la planeación, los programas y proyectos, la dirección de empresas y organizaciones, la ciencia de datos, entre otras. El reto es adecuar el Programa de Economía al nuevo mundo de la economía donde las tecnologías de la información y la comunicación y la ciencia de datos juegan un papel protagónico inaplazable.

La pregunta formulada en la encuesta aplicada a los graduados: *¿Qué factor lo motivó a estudiar la carrera de economía?* y la respuesta dada por el 4,8% (5,8% en hombres y 3,6% en mujeres): *“En verdad, nunca supe lo que hace un economista”*, dio origen a la escritura del segundo capítulo de este libro titulado: *¿Qué hace un economista?* La respuesta aparentemente simple, se tornó bastante compleja, situación que obligó a aproximarse por medio de la revisión de los

paradigmas de la economía ortodoxa y heterodoxa. ¿Qué hace un economista?, continúa siendo un gran interrogante puesto que los objetos y los métodos de la economía en la historia del pensamiento económico son abstractos, controvertidos y en disputa permanente. Lo triste es que, a la fecha, los economistas ni siquiera se han puesto de acuerdo en unificar el concepto de economía donde quepamos todos.

Hay economistas que persiguen la eficiencia de un sistema económico para que este funcione bien; pero también existen otros, que desean que la desigualdad y la inequidad retrocedan y desaparezcan. Creemos que no hay discrepancias al decir, que a los economistas les corresponde transformar su entorno y sentar las bases de un mundo mejor. *¡Aquí hay un gran trabajo por realizar!*

La mayoría de los graduados se encuentran insertados en los sectores público (47,0%) y privado (53,0%); el 13,3% de ellos, ocupa cargos de dirección y confianza. El 71,0% tienen una vinculación laboral formal y el 29,0% se consideran informales (16,5% en mujeres y 12,6% en hombres) y el 12,6% manifiesta que su empleo actual es el mismo obtenido cuando egresaron del programa. El 36,2% de los graduados manifiestan haber obtenido su primer empleo de manera inmediata y el 31,0% tardaron en uno y seis meses en conseguir su primer trabajo. El 49,1% (43,5% en mujeres y 54,2% en hombres) afirman tener posibilidades de ascenso y promoción en el trabajo. El 58,0% (60,6% en hombres y 55,1% en mujeres) de los graduados sostiene que hicieron la elección correcta al haber cursado la carrera de economía y el 41,0% (40,6% en hombres y 41,3% en mujeres) afirman que, en su elección, no influyeron otras personas; sino su propia decisión.

Se revelan importantes avances en formación posgradual, así: el 33,8% cuenta con estudios de especialización, el 21,5% con estudios de maestría y el 1,7% con estudios doctorales, en su mayoría vinculados con el sector académico. Las mujeres se inclinan en mayor número por los estudios de especialización (38,4%) como medio de acumulación de capital humano. El 25,7% de los economistas están vinculados a actividades de educación y formación, el 21,2% a la administración pública como servidores públicos de carrera administrativa y contratistas del Estado en los diferentes niveles subnacionales y el 11,0% a actividades de intermediación financiera.

Así pues, un número importante de economistas son formadores de capital humano, condición esencial para garantizar mejoras en productividad y, por ende, crecimiento económico; así como también la obtención de mayores ingresos laborales derivados del desarrollo de habilidades. El 41,5% de los economistas están vinculados a instituciones o entidades públicas, el 24,5% a empresas de mayor tamaño (con más de 201 trabajadores) y el 14,6% a microempresas con 10 o menos trabajadores. El 16,0% de los graduados afirman haber sido becarios en formación posgradual gracias a su buen desempeño académico durante su formación universitaria.

El 42,2% de los graduados tienen un ingreso medio bajo, es decir, entre \$ 1.817.052 y \$ 3.634.104; el 23,0% recibe una remuneración baja, es decir, entre \$ 908.526 y \$ 1.817.052 y el 16,8% perciben un ingreso medio alto, entre \$ 3.634.104 y \$ 5.451.156. Tan solo pequeña proporción de economistas (7,4% en total; 8,8% en hombres y 5,8% en mujeres) reciben rentas salariales altas, entre \$ 5.451.156 y \$ 7.268.208. Cabe mencionar, que la precarización del empleo es un fenómeno que afecta a la masa trabajadora global, sin que los profesionales universitarios sean la excepción.

De conformidad con la terminología internacional a la cual se adapta el DANE, los desempleados son todas aquellas personas que tengan más de cierta edad (la PET está conformada por las personas de 12 y más años en la parte urbana y de 10 años y más en la parte rural) y que durante el período de referencia se hallen: a) sin empleo, b) disponibles para trabajar y c) en busca de empleo. A pesar de que la tasa de desempleo en Colombia según el DANE, en los meses de mayo y junio de 2021 (período en el cual aplicaron las encuestas a los economistas en la presente investigación) fue de 14,9% y 14,7%, respectivamente; el 6,5% de los graduados afirman estar buscando empleo (desempleados), cifra muy inferior a la tasa nacional.

Aunque la desocupación es una de las variables más difíciles de medir debido a la creciente movilidad de la fuerza laboral; así pues, la presente investigación intentó de medir la tasa de desempleo de los graduados a través de diferentes preguntas, obteniendo los siguientes resultados: 13,7% en total; siendo esta cifra más consistente con la actual situación de pandemia por COVID-19. De otro lado, el 3,4% de los graduados afirman no haber tenido nunca un empleo, lo que podría asimilarse a un desempleo crónico (desempleados desalentados).

Únicamente el 1,4% de los graduados están incorporados a la economía del cuidado (servicios domésticos, cuidado de niños, personas adultas mayores y con discapacidad), cifra muy baja en comparación con la población realiza trabajos remunerados, estimada en 79,2%.

Ante la pregunta: *si fuese posible retroceder su vida, ¿elegiría nuevamente cursar el pregrado en economía?*, el 71,3% afirma que sí lo haría en la Universidad de Nariño y el 12,6% también lo haría, pero en otra institución de educación superior. En términos generales, el 84,0% de los economistas se sienten satisfechos de haber cursado la carrera de economía por lo logros profesionales obtenidos.

Al formular la pregunta: *¿recomendaría usted a otras personas (hijos, familiares, amigos, conocidos, etc.) estudiar el pregrado en economía?*, el 68,9% contestó afirmativamente, recomendando estudiar en la Universidad de Nariño, el 11,3% recomendaría estudiar la carrera de economía, pero en otra universidad. Como puede apreciarse, el 80,2% de los graduados recomendaría estudiar el pregrado en economía tomando en consideración su experiencia y desempeño profesional.

Es interesante ver que la formación universitaria ha propiciado movilidad social ascendente en los economistas. Al comparar el estrato socioeconómico del profesional en su condición de estudiante de la carrera de economía y su condición actual como profesional, la transformación inducida por la educación salta a la vista. En su condición de estudiantes, el 35,2% de los graduados se ubica en estrato socioeconómico 2 (bajo), el 27,0% en estrato tres (medio bajo), el 26,3% en estrato 1 (bajo bajo) y únicamente el 10,6% se encontraba en estrato 4 (medio). Hoy, los economistas ascendieron en el estrato socioeconómico, así: el 36,2% se ubica en estrato 3 (medio bajo), el 19,5% en estrato 4 (medio), el 5,8% en estrato 5 (medio alto) pasando de 1,0% a 5,8% y el 1,0% en estrato 6 (alto), el cual otrora, era inexistente.

El 12,6% de los economistas obtuvieron su empleo a través de concursos de méritos, el 27,0% lograron engancharse al mercado laboral a través de recomendaciones de familiares, amigos y políticos y el 2,7% fueron vinculados laboralmente por las instituciones donde realizaron inicialmente sus pasantías profesionales. Cabe mencionar que la pasantía como opción de grado en el Programa de Economía

es relativamente reciente, la cual ofrece al egresado la posibilidad de hacer contacto con el sector externo y poner a prueba lo aprendido durante su formación universitaria.

Después del egreso, el 38,6% de los graduados ha mantenido contacto (participación en algún evento académico, solicitud de documentos, relación laboral, etc.) con la Universidad de Nariño y el 33,4% afirman haber mantenido algún tipo de contacto con el Departamento de Economía. El 14,7% de los graduados establecieron contacto con la Universidad de Nariño por medio de la formación posgradual en la Escuela de Posgrados de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas (FACEA) y el 13,3% a través de relación laboral.

El 35,5% de los graduados está enterado de los eventos académicos que organiza la Universidad de Nariño, la FACEA y el Departamento de Economía a través de las redes sociales, el 10,2% consulta permanentemente la página web institucional, el 6,8% mantiene contacto habitual con otros egresados y graduados del Programa de Economía y el 24,9% manifiesta no estar enterado de ningún evento académico. Lo que sucede después del egreso es en realidad, un asunto bastante misterioso que impide reflexionar sobre lo que sucede en el sistema educativo universitario y diseñar las acciones de mejora para incidir en la transformación social.

El 42,3% de los graduados consideran que las políticas y acciones de contacto, colaboración y cooperación de la Universidad de Nariño y del Departamento de Economía con los egresados es débil, el 20,5% la considera muy débil y solamente el 17,7% afirman que es adecuada. Este es un frente de trabajo que merece más esfuerzo institucional; por lo general en Colombia, el contacto de la institución de educación superior concluye cuando el egresado obtiene su título profesional.

Para medir la calidad del empleo realizado por los economistas se construyeron dos índices simples; el primero tomó en consideración la conceptualización sobre trabajo decente propuesta por la OIT (1999) y; en el segundo se acopian los atributos del trabajo decente a partir de un conjunto de variables que caracterizan al trabajo digno. El primero se desagrega por economistas dependientes e independientes (cuentapropistas) y el segundo, discrimina los resultados por dependientes, independientes y por sexo, a fin de establecer comparaciones.

El primer índice de calidad del trabajo (ICT) arroja un resultado de 62% para economistas dependientes y 40,9% para economistas independientes; el primer resultado está ligeramente por encima del límite inferior (60%) y el segundo, muy por debajo de este.

Los resultados del segundo índice de calidad de empleo, aunque este, se encuentra influenciado por la subjetividad (percepción) de los encuestados, arroja mejores resultados, así: Para economistas dependientes: 67,98% en empleo general, 65,20% en empleo hombres, 60,28% en empleo mujeres. Para economistas independientes: 54,20% en empleo general, 50,43% en empleo hombres y 47,86% en empleo mujeres. Nótese que la calidad del trabajo de los hombres está por encima de la calidad del trabajo de las mujeres en 4,5 puntos porcentuales en lo que respecta a empleo dependiente y 2,6 puntos porcentuales en empleo independiente. Nuevamente, los economistas dependientes están en mejor posición que los economistas independientes.

Si bien, la calidad del trabajo de los economistas dependientes es ligeramente superior a la calidad del empleo de los economistas independientes, este empleo en la terminología de la OIT (1999) no podría catalogarse como trabajo decente en el sentido estricto del concepto del trabajo digno. El proceso de precarización del empleo a nivel mundial en su relación con la profundización de la globalización económica ha afectado de manera asimétrica a todas las posiciones ocupacionales y, en palabras del sociólogo brasileño Ricardo Antunes, la transformación del modelo económico mundial ha «subproletarizado» a la inmensa clase que vive del trabajo.

Nótese que los resultados de los dos índices sintéticos arrojan valores superiores a los encontrados en las diferentes investigaciones sobre calidad del empleo en Colombia realizadas en lo corrido del presente siglo, cuyas cifras no superan los 45 puntos porcentuales, lo cual permite afirmar que la calidad del empleo de los economistas de la Universidad de Nariño es ligeramente superior que la calidad del trabajo a nivel nacional. En Colombia no existe a la fecha, un estudio que mida la calidad del empleo a nivel de las distintas profesiones universitarias, precisamente porque el DANE no ofrece información de este tipo por un lado y, por otro, porque el levantamiento de información detallada absorbería cuantiosos recursos financieros.

No hay evidencia a favor de la discriminación económica (salarial, en el empleo, ocupacional y por acumulación de capital humano) que muestre diferencias sustanciales en las condiciones laborales de mujeres y hombres. Las cifras y los testimonios de los informantes no dan cuenta de la existencia de un trato diferencial en contra de las mujeres en la contratación, el acceso a la ocupación, los ascensos, el salario y las condiciones de empleo.

La brecha salarial de género es mínima, tal solo de 0,76% de diferencia salarial por cada año de experiencia profesional a favor de los hombres. Por cada año de experiencia profesional de las mujeres, su salario se reduce en 0,76% en comparación con la renta laboral de los hombres. La formación posgradual en maestría incrementa el salario de las mujeres en 32,81% en comparación con los hombres y por cada año de experiencia profesional en hombres y mujeres, el salario aumenta en 4,62%. La edad tiene un efecto negativo en ambos sexos; por cada año adicional de edad, el salario se reduce en 1,68% como consecuencia de las preferencias de los empresarios por contratar personas más jóvenes.

Los resultados de la presente investigación muestran que la inserción de los economistas en el mercado de trabajo no ha sido un proceso traumático y que las condiciones laborales son relativamente buenas y estables. Una buena proporción de los graduados expresa su agradecimiento con el Departamento de Economía y con la Universidad de Nariño por la formación e instrucción recibida; sin la cual, hubiese sido aún más difícil desencadenar una movilidad social ascendente.

Quizás, una de las preocupaciones más grandes de las directivas universitarias es conocer cuál ha sido la suerte y los logros profesionales y personales de sus egresados; en particular, cuando el proceso de formación terciaria culmina. En el caso de los economistas de la Universidad de Nariño, los resultados de esta investigación apuntan a afirmar que la relación del graduado con el Departamento de Economía y con la Universidad de Nariño se mantiene en un nivel apreciable, situación favorecida por el uso de las tecnologías de la información y de la comunicación y el desarrollo de las redes sociales con soporte informático. Hoy, es relativamente fácil, mantener en comunicación permanente y en interacción a grupos de egresados, manteniendo estables los vínculos institucionales.

REFERENCIAS

- Abel, A. B. y Bernanke, B. S. (2004). *Macroeconomía* (4.^a ed.). (E. Rabasco, Trad.) Pearson Addison-Wesley. (Trabajo original publicado en 2001).
- Acemoglu, D., Laibson, D. y List, J. A. (2017). *Economía. Un primer curso inspirado en el mundo real*. (M. D. Izquierdo, Trad.) Antoni Bosch Editor. (Trabajo original publicado en 2016).
- Addleson, M. (1992). Robbins's essay in retrospect; On subjectivism and on economics of choice. En Blaug, M. (Ed.). *Pionneers in economics* (p. 214). Edward Elgar Pub. Aldershot.
- AFADeco. (2019). *Estudio de prospectiva con énfasis regional para los programas de economía en Colombia*. Asociación Colombiana de Facultades, Programas y Departamentos de Economía. Bogotá, D.C.: Proyectamos Colombia S.A.
- Aja-Valle, J. y Sánchez-Iglesias, E. (2020). El análisis de clase marxista en la era de la precariedad y la flexibilidad. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 1(38), 145-165. Obtenido de <https://revistas.ucm.es/index.php/CRLA/article/view/68872/4564456553373>
- Angrist, J. D. y Pischke, J. S. (2016). *Dominar la econometría. El camino entre el efecto y la causa*. (D. Otero-Piñeiro, Trad.) Antoni Bosch editor. S. A. (Trabajo original publicado en 2016).
- Antunes, R. (1999). *¿Adios al trabajo? Ensayo sobre la metamorfosis y el rol central del mundo del trabajo*. (L. Agañaraz, Trad.) Buenos Aires, Argentina: Editorial Antídoto. (Trabajo original publicado en 1995).
- Antunes, R. (2005). *Los sentidos del trabajo: Ensayo sobre la afirmación y la negación del trabajo*. (S. Dima, Trad.; 1.^a ed.) Ediciones Herramienta. (Trabajo original publicado en 2005).
- Arendt, H. (1993). *La condición humana*. (R. G. Novales, Trad.) Barcelona, España: Paidós. (Trabajo original publicado en 1993).

- Ariely, D. (2008). *Las trampas del deseo: cómo controlar los impulsos irracionales que nos llevan al error* (4.^a ed.). Ariel.
- Arrizábalo Montoro, X. (2016). *Capitalismo y economía mundial. Bases teóricas y análisis empírico para la comprensión de los problemas económicos del siglo XXI* (Segunda ed.). Madrid, España: Instituto Marxista de Economía (Universidad Complutense de Madrid) - Universidad de Arte y Ciencias Sociales - Universidad de Concepción (Chile).
- Becker, G. S. (1962). Investment in Human Capital. *Journal of Political Economy*, 5 Part. 2(70), 9-49.
- Blau, P. M. & Duncan, O. D. (1967). *The American Occupational Structure*. John Wiley and Sons.
- Blaug, M. (1980). *La metodología de la economía o cómo explican los economistas*. Alianza Editorial S. A.
- Bourdieu, P. (1998). *Contrafuegos. Reflexiones para servir a la resistencia contra la invasión*. Editorial Anagrama.
- Bourdieu, P. (2001). *Las estructuras sociales de la economía*. (H. Pons, Trad.) Ediciones Manantial. (Trabajo original publicado en 2000).
- Buchanan, J. M. (1979). ¿Qué deberían hacer los economistas? Indianapolis (USA). *Liberty Press*, 1-13.
- Burbano Suárez, A. V. y Burbano Concha, O. A. (2011). La precarización del trabajo en Colombia. *Revista FACCEA*, 1(2), 100-105. <http://www.udla.edu.co/revistas/index.php/faccea/article/view/274/268>
- Butler, J. (2009). *Marcos de guerra. Las vidas lloradas*. Buenos Aires, Argentina: Paidós.
- Camus, A. (1975). *El hombre rebelde*. Buenos Aires, Argentina: Losada.
- Case, K. E. y Fair, R. C. (2008). *Principios de macroeconomía* (8.^a ed.). (J. F. Martínez, Trad.) Pearson Educación de México, S.A. de C.V. (Trabajo original publicado en 2008).
- Castel, R. (2004). *La inseguridad social ¿Qué es estar protegido?* Editorial Manantial.
- Castro R., R. y Mokate, K. M. (2003). *Evaluación económica y social de proyectos de inversión* (2.^a ed.). Ediciones Uniandes - Alfaomega Colombiana S. A.

- Centro para la Investigación sobre la Educación Superior y el Trabajo (2004). *Manual de estudios de seguimiento a egresados*. U. P. Aida Midence y Ivy Lou, Trad. Bonn, Alemania: Universidad de Kassel.
- Cruz, J. y Torres, J. (2006). ¿De qué depende la satisfacción subjetiva de los colombianos? *Cuadernos de Economía*, XXV(45), 131-154. <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ceconomia/article/view/552/1008>
- Cuadrado Roura, J. R.; Mancha, T.; Villena, J. E.; Casares, J., González, M.; Marín, J. M. y Peinado, M. L. (2010). *Política económica: Elaboración, objetivos e instrumentos* (4.ª ed.). Mc Graw Hill/Interamericana de España, S. L.
- Cuevas Valenzuela, H. (2015). Precariedad, Precariado y Precarización. Un comentario crítico desde América Latina a The Precariat. The New Dangerous Class de Guy Standing. (C. d. (CISPO), Ed.) *Revista Latinoamericana POLIS*(40), 1-15. Obtenido de <http://journals.openedition.org/polis/10754>
- Chang, H. J. (2016). *Economía para el 99% de la población* (1.ª ed.). (T. Arijón, Trad.) Penguin Random House Grupo Editorial, S. A. S. (Trabajo original publicado en 2015).
- Chiang, A. C. (2006). *Métodos fundamentales de economía matemática* (4.ª ed.). (F. S. Suárez, Trad.) Mc Graw Hill Interamericana Editores, S. A. de C. V.
- Decreto Número 2844. (5 de Agosto de 2010). Bogotá, D. C., Colombia: Presidencia de La República. . *Diario Oficial* 47792.
- Delgado Suárez, J. y Delgado-Suárez, Y. M. (2006). Conducta o comportamiento. Más allá de las disquisiciones terminológicas. *Psicología Científica. com*, 8(20), 1-8. Recuperado el 31 de agosto de 2021, de <https://www.psicologiacientifica.com/conducta-comportamiento/>
- Díaz, A. F., Parejo Gámir, J. A. y Rodríguez Sáiz, L. (2006). *Política económica* (4.ª ed.). Mc Graw Hill / Interamericana de España, S. A. U.
- Díaz-Terán, A. F. (2008). *Historia del Programa de Economía en la Universidad de Nariño 1973-2003: Balance prospectivo*. [Tesis Doctoral, Universidad de Nariño]. Archivo digital. <http://doctorado.udenar.edu.co/wp-content/uploads/2018/03/Tesis-Arturo-Fidel-Diaz-Teran.pdf>
- Donnelly, J. (1989). *Universal Human Rights in Theory and Practice*. Cornell University Press - Ithaca.

- Dornbusch, R., Fisher, S. y Startz, R. (2009). *Macroeconomía* (10.^a ed.). (F. J. Martínez, Trad.) McGraw Hill/Interamericana Editores, S. A. de C. V.
- Etxezarreta, M. (2013). *¿Para qué sirve realmente...? LA ECONOMÍA* (1.^a ed.). Paidós.
- Farné, S. (2013). *Boletín sobre el Mercado de Trabajo y la Seguridad Social No. 14*. Universidad Externado de Colombia, Bogotá, Colombia.
- Farné, S. (2003). *Estudio sobre la calidad del empleo en Colombia*. Estudios de economía laboral en Países Andinos, Num. 5. OIT, Lima, Perú. Recuperado el 16 de Julio de 2021, de <https://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2003/461671.pdf>
- Ferguson, J. M. (2001). *Historia de la economía* (2.^a ed.). (V. P. Utrilla, Trad.) Fondo de Cultura Económica.
- Finley, M. I. (2003). *La economía de la antigüedad* (3.^a ed.). (J. J.-B. Casnova, Trad.) Fondo de Cultura Económica. (Trabajo original publicado en 1973).
- Fraser, N. (2008). *Escalas de justicia*. Ediciones Herder.
- Galeano, E. (2002). Ni derechos, Ni humanos. *Centro Internacional de Estudios Superiores de Comunicación para América Latina - CHASQUI*(79), 12-15.
- Galin, P. (1986). Asalariados, precarización y condiciones de trabajo. *Nueva Sociedad*(85), 30-38.
- Garay Salamanca, L. J. (2018). *(In-) Movilización social y Democracia. Algunas perspectivas teóricas, analíticas y empíricas. A propósito de la experiencia de los países de la OCDE y Colombia*. Ediciones Desde Abajo.
- Ghai, D. (2003). Trabajo decente. Concepto e indicadores. *Revista Internacional del Trabajo - OIT*, 122(2), 125-160.
- Glaser, B. y Strauss, A. L. (1967). *The discovery of grounded theory: strategies for qualitative research*. Aldine.
- Goodwin, B. (1993). *El uso de las ideas políticas*. (2.^a ed.). (E. Lynch, Trad.) Ediciones Península.

(Trabajo original publicado en 1987).
- Guba, E. y Lincoln, Y. (2002). *Paradigmas en competencia en la investigación cuantitativa*. México, México: Sonora.

- Guerra, P. (1998). *Sociología del trabajo*. Fundación de Cultura Universitaria, Universidad de La República.
- Guerrero, D. (2005). *Historia del pensamiento económico heterodoxo*. Ariel.
- Guillén, M. F. (1992). El sistema de profesiones: El caso de las profesiones económicas en España. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 59(1), 243-259.
- Gujarati, D. N. y Porter, D. C. (2010). *Econometría* (5.ª ed.). Mc Graw Hill/ Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Harford, T. (2008). *El economista camuflado. La economía de las pequeñas cosas*. (L. M. Resnik, Trad.) Ediciones Temas de Hoy.
- Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Ediciones Akal S. A.
- Harvey, D. (2014). *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo* (1.ª ed.). (J. M. Madariaga, Trad.) Traficantes de Sueños. Profile Books Ltda. (Trabajo original publicado en 2014).
- Heinz, R. K. (2007). *El estado del mundo. Contraperspectivas* (1.ª ed.). Traficantes de sueños.
- Hidalgo-Villota, M. E. (2017). La racionalidad económica ¿realidad o mito? *Tendencias*, 18(1), 182 -197. doi:<https://doi.org/10.22267/rtend.171801.72>.
- Hidalgo-Villota, M. E. (2022). Condiciones ocupacionales de los graduados del Programa de Economía en la Universidad de Nariño, Colombia. *Tendencias*, 23(1), 277-314. <https://doi.org/10.22267/rtend.222301.191>.
- Hinkelammert, F. J. y Mora Jiménez, H. (2016). *Hacia una economía para la vida. Preludio a una reconstrucción de la economía* (5.ª ed.). Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia - Dirección General de Fortalecimiento Ciudadano.
- Holmes, S. y Sunstein, C. R. (2011). *El costo de los derechos. Por qué la libertad depende de los impuestos*. (S. Mastrangelo, Trad.) Siglo Veintiuno Editores S. A. (Trabajo original publicado en 2011).
- Huerta de Soto, J. (25 de Noviembre de 2015). *Centro Mises*. Recuperado el 30 de Agosto de 2021, de Escuela Austriaca de Economía e Ideas de Libertad: <https://www.mises.org/es/2015/11/definicion-de-la-economia-politica/>

- Isuani, E. A. (2020). El concepto de Estado: ¿entendemos lo mismo? *Estado abierto*, 5(1), 13-49.
- Isuani, E. A. (2009). El Estado de bienestar argentino: Un rígido bien durable. *Politikos: Estudios políticos e internacionales*, 12(2) 35-72.
- Kalmanovitz Krauter, S. (1993). *Historia social de la ciencia en Colombia. Tomo IX*. Ediciones Colciencias.
- Keynes, J. M. (1933). *Essay in biography*. MacMillan.
- Kjaer, P. F. (2010). La metamorfosis de la síntesis funcional. Una perspectiva europea-continental sobre governance, derecho y lo político en el espacio transnacional. *Wisconsin Law Review*(2), 489-533.
- Lange, O. (1966). *Economía política I. Problemas generales*. (S. R. Daimiel, Trad.) Fondo de Cultura Económica.
- Lora Torres, E. y Caballero Argáez, C. (Eds.) (1991). *Apertura y crecimiento económico: El reto de los noventa* (1.ª ed.). FEDESARROLLO - Tercer Mundo Editores. https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/2322/Co_Eco_Abril_1991_Fedesarrollo_Reformas.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Lorey, I. (2016). *Estado de seguridad. Gobernar la precariedad*. Traficantes de sueños.
- Mankiw, N. G. (2014). *Macroeconomía* (8.ª ed.). (M. E. Rabasco, Trad.) Antoni Bosch editor S. A. (Trabajo original publicado en 2013).
- Marx, K. (1959). *El capital* (Vol. I). Fondo de Cultura Económica. (Trabajo original publicado en 1867).
- Max-Neef, M. y Smith, P. B. (2014). *La economía desenmascarada. Del poder y la codicia a la compasión y el bien común*. (1.ª ed). Barcelona: Icaria.
- Mendoza Bellido, W. (2014). *Cómo investigan los economistas. Guía para elaborar y desarrollar un proyecto de investigación*. Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Mincer, J. (1958). Investment in Human Capital and Personal Income Distribution. *Journal Political Economy*, 4(66), 281-302.
- Minsky, H. P. (1977). The financial instability hypothesis. *Challenge*, 1(20), 20-27.

- Montecinos, V., Markoff, J., Álvarez R., M. J. y Wolfson, L. (2021). Los economistas de América Latina y Estados Unidos: Convergencia, divergencia y conexión. *Desarrollo Económico*, 51(204), 543-579.
- Mora, J. J. y Ulloa, M. P. (2011). Calidad del empleo en las principales ciudades colombianas y endogeneidad de la educación. *Economía Institucional*, 13(25), 163-177.
- Mora Salas, M. y De Oliveira, O. (2009). La degradación del empleo asalariado en los albores del siglo XXI: Costa Rica y México. (C. d. México, Ed.) *Papeles de Población*(61), 195-231.
- Moreno, J. A. y García de la Cruz, J. M. (Coords.). (2016). Recordando a José Luis Sampedro. *Economistas sin Fronteras*, 21(1), 4-46. Obtenido: <http://ecosfron.org/wp-content/uploads/Dossieres-EsF-21-Recordando-a-Jos%C3%A9-Luis-Sampedro.pdf>
- Neffa, J. C. (1999). Actividad, trabajo y empleo: Algunas reflexiones sobre un tema en debate. (F. d. UNLP, Ed.) *Memoria Académica*, 1, 127-162. Obtenido de http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.2956/
- Neffa, J. C. (2008). La informalidad, la precariedad laboral y el empleo no registrado en la provincia de Buenos Aires. En Neffa, J. C. (Coord.) *La informalidad, la precariedad laboral y el empleo no registrado en la Provincia de Buenos Aires* (pp. 1-22). Ministerio de Trabajo Provincia de Buenos Aires.
- Nicholson, W. y Snyder, C. (2015). *Teoría microeconómica. Principios básicos y ampliaciones* (11 ed.). (E. C. González, Trad.). Cengage Learning Editores, S.A. de C.V. (Trabajo original publicado en 2005).
- O'Donnell, G. y Oszlak, O. (1984). *Apuntes para una teoría del Estado. Teoría de la burocracia estatal* (1.ª ed.). Paidós.
- Olivas, E. (1991). *Problemas de legitimación en el Estado social*. Trothas.
- OIT. (1999a). *Trabajo decente. Memoria del Director General a la 87 Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo*. <https://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc87/rep-i.htm>.
- OIT. (2009). Conocer los derechos fundamentales en el trabajo. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@americas/@ro-lima/@sro-san_jose/documents/publication/wcms_180458.pdf.

- Parkin, M. y Loria, E. (2010). *Macroeconomía. Versión para América Latina*. (M. Á. Carrión, Trad.) Pearson Educación de México, S.A. de C.V. (Trabajo original publicado en 2010).
- Pietrykowski, B. (2021). *Trabajo: Un enfoque desde la economía política*. (M. E. Tercero, Trad.) Alianza Editorial. (Trabajo original publicado en 2019).
- Piketty, T. (2015). *La economía de las desigualdades. Cómo implementar una distribución justa y eficaz de la riqueza*. (M. d. Georgiadis, Trad.). Editorial Anagrama. (Trabajo original publicado en 1997).
- Posso, C. M. (2008). Calidad del empleo y segmentación laboral: un análisis para el mercado laboral colombiano 2001-2006. *Desarrollo y sociedad*. 191-234.
- Pulido-San Román, A. (2002). Posibilidades y limitaciones de las matemáticas en la economía. *Estudios de economía aplicada*, (12), 30-37. Obtenido de https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/680434/EM_12_7.pdf?sequence=1
- Pulido-San Román, A. (2017). Predicción en economía. Posibilidades y limitaciones. *Estudios de economía aplicada*, 35(2), 215-228. doi:<https://doi.org/10.25115/eea.v35i2.2469>
- Quintanilla, I. y Bonavía, T. (2005). *Psicología y economía*. Universitat de València.
- Red Gradua2 y Asociación Columbus. (2006). *Manual de instrumentos y recomendaciones sobre el seguimiento de graduados*. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.
- Robbins, L. C. (1944). *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la economía*. (D. C. Villegas, Trad.). Fondo de Cultura Económica. (Trabajo original publicado en 1932).
- Sandoval Aragón, S. L. (2012). El economista y el sociólogo: El pensamiento relacional como paradigma. *Economía: Teoría y práctica*, (37), 59-88. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-33802012000200004
- Schultz, T. W. (1959). Investment in man. *Social Service Review*, 2(33), 109-117.
- Smith, A. (1958). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. (G. Franco, Trad.) Fondo de Cultura Económica. (Trabajo original publicado en 1776).

- Somavía, J. (2014). *El trabajo decente. Una lucha por la dignidad humana*. Ediciones OIT. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/--ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_380833.pdf
- Sraffa, P. (1960). *Production of commodities by means commodities. On the relations between cost and quantity produced. The laws returns under competitive conditions*. Cambridge University Press.
- Standing, G. (2011). *The Precariat. The New Dangerous Class*. Bloomsbury Academic.
- Stiglitz, J. (2010). *Caída libre. El libre mercado y el hundimiento del capitalismo global*. Taurus.
- Streeten, P. (2007). ¿Qué está mal en la economía contemporánea? *Economía Institucional*, 9(16), 35-62. Recuperado el 2 de Octubre de 2021, de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0124-59962007000100003
- Teubner, G. (2018). ¿Transnational Constitutions Without Democracy? *Journal of Law and Society*, 45, 1-19.
- Tilly, C. (2000). *La desigualdad persistente*. Ediciones Manantial.
- Tirole, J. (2017). *La economía del bien común*. (M. C. Vergara, Trad.). Taurus. (Trabajo original publicado en 2017).
- Uribe, J. I., Posso, M. C. y García, G. A. (2007). *Exclusion social en el mercado laboral del Valle del Cauca: desempleo y calidad del empleo 2001-2006*. Obtenido de http://economialaboral.univalle.edu.co/PNUD_final.pdf
- Valero J., E. A. (2015). El precariado. Una nueva clase social de Guy Standing. *Revista Colombiana de Sociología*, 1(38), 213-217.
- Varian, H. R. (2016). *Microeconomía intermedia. Un enfoque actual* (9.^a ed.). (A. B. Editor, Ed. y E. Rabasco, Trad.) Bogotá: Alfaomega Colombiana S. A. (Trabajo original publicado en 2015).
- Vasilachis de Gialdino, I. (Coord.). (2006). *Estrategias de investigación cualitativa*. Gedisa S. A.
- Weller, J. y Roethlisberger, C. (2011). La calidad del empleo en América Latina. *Manuales Serie Macroeconomía del Desarrollo*, (110), 1-83.
- Yueh, L. (2018). *The great economists. How their ideas can help us today*. Kingdom: Viking Press.

ANEXOS

Anexo 1. Nivel de ingresos laborales por tipo de relación laboral.

Tipo de relación laboral	Nivel de ingresos	Sexo				Total	%
		Hombres	%	Mujeres	%		
Formal (recibe prestaciones sociales)	Alto	12	9,0	5	4,2	17	6,7
	Bajo	11	8,3	23	19,3	34	13,5
	Medio alto	21	15,8	16	13,4	37	14,7
	Medio bajo	49	36,8	29	24,4	78	31,0
	Muy alto	8	6,0	3	2,5	11	4,4
	Muy bajo	1	0,8	2	1,7	3	1,2
	Subtotal	102	76,7	78	65,5	180	71,4
Informal (no recibe prestaciones sociales)	Alto	0	0,0	2	1,7	2	0,8
	Bajo	10	7,5	13	10,9	23	9,1
	Medio alto	1	0,8	4	3,4	5	2,0
	Medio bajo	11	8,3	19	16,0	30	11,9
	Muy alto	3	2,3	1	0,8	4	1,6
	Muy bajo	6	4,5	2	1,7	8	3,2
	Subtotal	31	23,3	41	34,5	72	28,6
Total		133	100,0	119	100,0	252	100,0

Fuente: elaboración propia.

Anexo 2. Nivel de ingresos laborales por sector económico.

Sector económico	Nivel de ingresos	Sexo				Total	%
		Hombres	%	Mujeres	%		
Público	Alto	8	6,0	5	4,2	13	5,2
	Bajo	7	5,3	10	8,4	17	6,7
	Medio alto	14	10,5	13	10,9	27	10,7
	Medio bajo	30	22,6	20	16,8	50	19,8
	Muy alto	6	4,5	4	3,4	10	4,0
	Muy bajo	1	0,8	0	0,0	1	0,4
	Subtotal	66	49,6	52	43,7	118	46,8
Privado	Alto	4	3,0	2	1,7	6	2,4
	Bajo	14	10,5	26	21,8	40	15,9
	Medio alto	9	6,8	7	5,9	16	6,3
	Medio bajo	30	22,6	28	23,5	58	23,0
	Muy alto	5	3,8	0	0,0	5	2,0
	Muy bajo	5	3,8	4	3,4	9	3,6
	Subtotal	67	50,4	67	56,3	134	53,2
Total	133	100,0	119	100,0	252	100,0	

Fuente: elaboración propia.

Anexo 3. Nivel de ingresos laborales por tamaño de empresa o institución.

Tamaño de empresa o institución	Nivel de ingresos	Sexo				Total	%
		Hombres	%	Mujeres	%		
Microempresa (hasta 10 trabajadores)	Bajo	6	4,5	7	5,9	13	5,2
	Medio alto	1	0,8	0	0,0	1	0,4
	Medio bajo	6	4,5	9	7,6	15	6,0
	Muy bajo	5	3,8	3	2,5	8	3,2
	Subtotal	18	13,5	19	16,0	37	14,7
Pequeña empresa (11 a 50 trabajadores)	Alto	1	0,8	0	0,0	1	0,4
	Bajo	3	2,3	8	6,7	11	4,4
	Medio alto	2	1,5	0	0,0	2	0,8
	Medio bajo	5	3,8	4	3,4	9	3,6
	Subtotal	11	8,3	12	10,1	23	9,1
Mediana empresa (51 a 200 trabajadores)	Alto	0	0,0	1	0,8	1	0,4
	Bajo	2	1,5	7	5,9	9	3,6
	Medio alto	1	0,8	1	0,8	2	0,8
	Medio bajo	7	5,3	3	2,5	10	4,0
	Muy alto	3	2,3	0	0,0	3	1,2
	Muy bajo	0	0,0	1	0,8	1	0,4
	Subtotal	13	9,8	13	10,9	26	10,3
Gran empresa (201 y más trabajadores)	Alto	4	3,0	3	2,5	7	2,8
	Bajo	2	1,5	4	3,4	6	2,4
	Medio alto	8	6,0	6	5,0	14	5,6
	Medio bajo	16	12,0	15	12,6	31	12,3
	Muy alto	3	2,3	1	0,8	4	1,6
	Subtotal	33	24,8	29	24,4	62	24,6
Institución pública	Alto	7	5,3	3	2,5	10	4,0
	Bajo	8	6,0	10	8,4	18	7,1
	Medio alto	11	8,3	13	10,9	24	9,5
	Medio bajo	26	19,5	17	14,3	43	17,1
	Muy alto	5	3,8	3	2,5	8	3,2
	Muy bajo	1	0,8	0	0,0	1	0,4
	Subtotal	58	43,6	46	38,7	104	41,3
Total		133	100,0	119	100,0	252	100,0

Fuente: elaboración propia.

Anexo 4. Nivel de ingresos laborales por tipo de contrato.

Tipo de contrato	Nivel de ingresos	Sexo				Total	%
		Hombres	%	Mujeres	%		
Contrato de trabajo a término fijo	Alto	2	1,5	0	0,0	2	0,8
	Bajo	7	5,3	9	7,6	16	6,4
	Medio alto	7	5,3	4	3,4	11	4,4
	Medio bajo	18	13,6	11	9,2	29	11,6
	Muy alto	1	0,8	1	0,8	2	0,8
	Muy bajo	1	0,8	2	1,7	3	1,2
	Subtotal		36	27,3	27	22,7	63
Contrato de trabajo a término indefinido	Alto	8	6,1	5	4,2	13	5,2
	Bajo	2	1,5	12	10,1	14	5,6
	Medio alto	14	10,6	13	10,9	27	10,8
	Medio bajo	19	14,4	17	14,3	36	14,3
	Muy alto	7	5,3	2	1,7	9	3,6
	Muy bajo	0	0,0	1	0,8	1	0,4
	Subtotal		50	37,9	50	42,0	100
Orden de prestación de servicios (OPS)	Alto	1	0,8	2	1,7	3	1,2
	Bajo	9	6,8	11	9,2	20	8,0
	Medio alto	2	1,5	3	2,5	5	2,0
	Medio bajo	20	15,2	18	15,1	38	15,1
	Muy alto	2	1,5	1	0,8	3	1,2
	Muy bajo	1	0,8	0	0,0	1	0,4
	Subtotal		35	26,5	35	29,4	70
Acuerdo verbal	Alto	1	0,8	0	0,0	1	0,4
	Bajo	2	1,5	4	3,4	6	2,4
	Medio bajo	3	2,3	2	1,7	5	2,0
	Muy alto	1	0,8	0	0,0	1	0,4
	Muy bajo	4	3,0	1	0,8	5	2,0
	Subtotal		11	8,3	7	5,9	18
Total		132	100,0	119	100,00	251	100,0

Fuente: elaboración propia.

Anexo 5. Resultados de las pruebas de especificación y diagnóstico del modelo (1).

$R^2 = 35,47\%$	$\bar{R}^2 = 34,18\%$	DW = 1,857427	Jarque-Bera = 0,995974 (Prob = 0,607753)	LM(1) = 0,2902	LM(2) = 0,3467
ARCH(1) = 0,9811	ARCH(2) = 0,4070	WHITE (cross terms) = 0,4360	WHITE = 0,1227	RESET(1) = 0,3225	RESET(2) = 0,2389

Nivel de significancia = 5%; Skewness = 0,112770; Kurtosis = 2,793834

Fuente: elaboración propia.

Anexo 6. Estadísticos variables explicativas modelo (1).

Estadístico	General			Hombres			Mujeres		
	Edad	Experiencia	Salario	Edad	Experiencia	Salario	Edad	Experiencia	Salario
Mean	41	14	3.123.058	43	16	3.383.591	38	12	2.827.787
Median	36	9	2.271.315	40	14	3.179.841	34	8	2.271.315
Maximum	71	40	7.268.208	71	38	7.268.208	65	40	7.268.208
Minimum	23	1	908.526	23	1	908.526	23	1	908.526
Std. Dev.	12,72933	10,95049	1.788.322	13,29	11,18	1.905.596	11,40539	10,24979	1.602.509
Skewness	0,605978	0,389893	0,896369	0,360509	0,435075	0,745308	0,883888,	1,038560	1,023748
Kurtosis	2,013338	2,149229	2,871063	1,758190	1,771069	2,465624	2,459127	2,974342	3,350565
Jarque-Bera	26,051630	28,027970	34,459060	11,684420	12,84879	14,209140	17,087860	21,575430	21,575660
Probability	0,000002	0,000001	0,000000	0,002902	0,001622	0,000821	0,000195	0,000021	0,000021
Sum	10454,00	3590,000	8,00E+ 08	5910,000	2183	4,60E +08	4544,000	1407,0000	3,39E+08
Sum Sq. Dev.	41319,11	30577,86	8,16E+14	23847,74	16882,64	4,90E+14	15479,87	12501,92	3,06E+14
Observations	256	256	256	136	136	136	120	120	120

Fuente: elaboración propia.

Anexo 7. Estadísticos variables explicativas modelo (2) - Hombres.

Estadístico	Hombres					
	Sin formación posgradual			Con formación posgradual		
	Edad	Experiencia	Salario	Edad	Experiencia	Salario
Mean	39	11	2.485.086	46	19	3.922.695
Median	34	7	2.273.315	48	20	3.179.841
Maximum	66	37	7.268.280	71	38	7.268.208
Minimum	23	1	908.526	26	3	1.362.789
Std. Dev.	11,60581	9,100011	1.663.751	13,52984	11,06749	1.845.021
Skewness	0,927685	1,346926	1,705318	0,052116	0,031169	0,455994
Kurtosis	2,713304	4,056041	5,436040	1,636890	1,551972	2,066022
Jarque-Bera	7,489758	17,790640	5,436040	6,630737	7,429874	6,035119
Probability	0,023638	0,000137	0,000000	0,036321	0,024235	0,04892
Sum	1.981.000	539,000	1,27E + 08	3929,000	1644,000	3,33E + 08
Sum Sq. Dev.	6734,745	4140,51	1,38E +14	15376,75	10289,11	2,86E +14
Observations	51	51	51	85	85	85

Fuente: elaboración propia.

Anexo 8. Estadísticos variables explicativas modelo (2) - Mujeres.

Estadístico	Mujeres					
	Sin formación posgradual			Con formación posgradual		
	Edad	Experiencia	Salario	Edad	Experiencia	Salario
Mean	34	7	2.002.465	40	15	3.397.375
Median	30	4	1.362.789	36	11	3.179.841
Maximum	61	34	5.905.419	65	40	7.268.208
Minimum	23	1	908.526	25	1	908.526
Std. Dev.	10,6419	8,503751	1.019.642	11,27289	10,25992	1.687.266
Skewness	1,460163	1,921495	1,858578	0,655519	0,75936	0,608386
Kurtosis	3,788887	5,481629	6,874018	2,137901	2,563314	2,650168
Jarque-Bera	18,682580	42,726070	58,851570	7,283517	7,387561	4,741955
Probability	0,000088	0,000000	0,000000	0,026206	0,024878	0,093389
Sum	1673,000	355,0000	98120808	2871	1052	2,41E +08
Sum Sq. Dev.	5436	3471,061	4,99E +13	8895,465	7368,62	2,20E+ 15
Observations	49	49	49	71	71	71

Fuente: elaboración propia.

Anexo 9. Resultados de las pruebas de especificación y diagnóstico modelo brecha salarial de género (2).

$R^2 = 30,79\%$	$\bar{R}^2 = 29,68\%$	DW = 1,876220	Jarque-Bera = 0,995974 (Prob = 0,607753)	LM(1)= 0,3566	LM(2)=0,1960
ARCH(1) = 0,6564	ARCH(2) = 0,7265	WHITE (cross terms) = 0,1440	WHITE = 0,1383	RESET(1) = 0,0297	RESET(2) = 0,0417

Nivel de significancia = 5%; Skewness = 0,002356; Kurtosis = 2,624399.

Fuente: elaboración propia.

LOS AUTORES:

MARIO EDUARDO HIDALGO VILLOTA. Profesor Asistente adscrito al Departamento de Economía de la Universidad de Nariño, Colombia. Economista por la Universidad de Nariño, Especialista en Finanzas Públicas por la Escuela Superior de Administración Pública (ESAP), Especialista en Gerencia de Proyectos por la Universidad del Cauca en convenio con la Universidad de Nariño y Magister en Políticas Públicas por la Universidad del Valle. Ex-Director del Departamento de Economía de la Universidad de Nariño. Ex-Director del Centro de Estudios de Desarrollo Regional (CEDRE) de la Universidad de Nariño y Ex-Director de la Oficina de Planeación y Desarrollo de la Universidad de Nariño. Docente Investigador adscrito al Grupo de Investigación en Economía, Gobierno y Políticas Públicas de la Universidad de Nariño.

MILDREY CAROLINA MAFLA LARA. Egresada del Programa de Economía de la Universidad de Nariño, Colombia. Realizó su pasantía profesional en el Departamento de Economía de la Universidad de Nariño donde apoyó la investigación: Condiciones ocupacionales de los economistas graduados de la Universidad de Nariño realizada en 2021. Joven investigadora adscrita al Grupo de Investigación en Economía, Gobierno y Políticas Públicas de la Universidad de Nariño.



Editorial
Universidad de **Nariño**

Fecha de Publicación: Mayo de 2022
San Juan de Pasto - Nariño - Colombia

Nos complace entregar al público esta obra, la cual es el resultado de una investigación rigurosa en el marco de la acreditación internacional de alta calidad del Programa de Economía de la Universidad de Nariño a nivel de los países del MERCOSUR (sistema ARCU-SUR), proceso que inició en julio de 2020 y finalizó en abril de 2021 con la visita de pares evaluadores internacionales. En el plan de mejoramiento de la autoevaluación se consideró de trascendental importancia, el continuar con la labor de seguimiento a los egresados con el propósito de evaluar sus condiciones ocupacionales y su impacto en el medio. Precisamente, esta investigación hace parte de ese gran cometido institucional.

El Programa de Economía goza del prestigio, reconocimiento y afecto de la comunidad del Departamento de Nariño, Colombia por su valiosa contribución al desarrollo regional; así pues, en sus 49 años de vida institucional ha formado más de dos millares de economistas al servicio de los sectores público, privado y académico.

En este libro se aportan algunos elementos teóricos a la pregunta: ¿qué hace un economista?, se hace un rápido recorrido por la historia del Programa de Economía desde su creación como Facultad de Economía el 22 de junio de 1973, se analizan las condiciones ocupacionales y el desempeño profesional de los economistas y se describe el vínculo del Economista con la Universidad de Nariño y el Departamento de Economía después de su egreso. El tratamiento y análisis cuidadoso de datos cuantitativos y cualitativos capturados por medio de encuestas y entrevistas y el uso de técnicas de investigación apropiadas, permitió confirmar el éxito profesional de los economistas en su inserción laboral, su movilidad social ascendente, el reducido tiempo de búsqueda en la consecución del primer empleo, la moderada tasa de desempleo actual, los avances en formación posgradual y la no discriminación laboral; a esto, se suma, el equilibrio salarial de género y la equitativa distribución del ingreso entre mujeres y hombres.

Ojalá esta experiencia pueda ser replicada en otros programas académicos al interior de la Universidad de Nariño y en otras instituciones de educación superior colombianas y extranjeras. Cabe resaltar que el buen desempeño laboral y profesional de los egresados es el claro reflejo de la calidad académica de las carreras universitarias, siendo los graduados sus mejores embajadores.



Editorial
Universidad de Nariño