

PESOS Y CONTRAPESOS



IMPORTANCIA DE LA CONFIANZA (2/2)

POR ARTURO DAMM ARNAL

Expliqué, en el anterior *Pesos y Contrapesos*, por qué sin confianza los mercados no funcionan, y me referí a la confianza que el vendedor debe tener en el comprador, y a la que el comprador debe tener en el vendedor, que son, de todas las confianzas que puede haber en el mundo de la economía, de las más importantes, pero no son las únicas.

Por un lado tenemos la confianza de los empresarios, relacionada con la producción de bienes y servicios (que es el medio), y por el otro la de los consumidores, relacionada con la compra de esos bienes y servicios (que es el fin).

Tanto el Indicador de Confianza Empresarial, como el Indicador de la Confianza del Consumidor, son índices que van de 0 (total desconfianza), a 100 (confianza total). Entre 0 y 50 hay desconfianza, mayor más cerca de 0 y menor más cerca de 50. Entre 50 y 100 hay confianza, menor más cerca de 50 y mayor más cerca de 100.

El Indicador de Confianza Empresarial lo calcula el Inegi a partir de las respuestas a estas cinco preguntas. ¿Cómo es la situación económica de su empresa, hoy, comparada con la de hace doce meses? ¿Cómo será la situación económica de su empresa, dentro de doce meses, comparada con la de hoy? ¿Cómo es la situación económica del país, hoy, comparada con la de hace doce meses? ¿Cómo considera que será la situación económica del país, dentro de doce meses, comparada con la de hoy? ¿Cómo es el momento actual para llevar a cabo inversiones directas? El de Confianza del Consumidor lo calcula a partir de las respuestas a estas. ¿Cómo es la situación económica familiar, hoy, comparada con la de hace doce meses? ¿Cómo será la situación económica familiar, dentro de doce meses, comparada con la de hoy? ¿Cómo es la situación económica del país, hoy, comparada con la de hace doce meses? ¿Cómo considera que será la situación económica del país, dentro de doce meses, comparada con la de hoy? ¿Cómo es el momento actual, comparado con el de hace un año, para la adquisición de enseres domésticos?

De las cinco preguntas a los empresarios la más importante es la última, ¿cómo es el momento actual para llevar a cabo inversiones directas?, que se destinan a la producción de bienes y

servicios, a la creación de empleos y a la generación de ingresos, condiciones del bienestar. De las cinco preguntas a los consumidores la más importante es, también, la última, ¿cómo es el momento actual, comparado con el de hace un año, para la adquisición de enseres domésticos?, relacionados con el bienestar, que es el fin de la economía.

El Indicador de Confianza Empresarial se publica desde enero de 2017. De entonces a diciembre de 2025, el índice promedio anual de confianza para invertir directamente fue de 32.4 puntos, 10.8 el mínimo, en mayo de 2020, 45.5 el máximo, en septiembre de 2023. Siempre por debajo de los 50. Siempre en zona de desconfianza.

Por su parte el Indicador de Confianza del Consumidor se publica desde abril de 2001. De entonces a diciembre de 2025, el índice promedio anual de confianza para comprar enseres domésticos fue de 25.0 puntos, 10.0 el mínimo, en abril de 2020, 33.1 el máximo, en agosto de 2025. Siempre en zona de desconfianza. Siempre por debajo de los 50 puntos.

La mexicana una economía de la desconfianza, desde la producción hasta el consumo. ¿Qué hay que hacer para volverla una economía de la confianza? Hacer valer el Estado de derecho.

arturodam57@gmail.com / [@ArturoDammArnal](https://twitter.com/ArturoDammArnal)

