

Diversas Manifestaciones de la **Crisis Económica** y Alternativas de Solución

COORDINADORES

Roberto S. Diego Quintana

René Rivera Huerta

Gloria Idalia Baca Lobera



Diversas Manifestaciones de la Crisis Económica y Alternativas de Solución

COORDINADORES

Roberto S. Diego Quintana

René Rivera Huerta

Gloria Idalia Baca Lobera



Diversas manifestaciones de la crisis económica y alternativas de solución./[Coordinadores] Roberto Serafín Diego Quintana, René Rivera Huerta, Gloria Idalia Baca Lobera. — 1ª. Edición. — México, Ciudad de México.: Universidad Autónoma Metropolitana : Editorial Universidad Autónoma Metropolitana, 2023. 171 páginas.

Incluye índice

ISBN Obra independiente: 978-607-28-3013-4

Título:

“Diversas manifestaciones de la crisis económica y alternativas de solución”

Primera edición: Noviembre 2023

ISBN: 978-607-28-3013-4

Coordinadores: Roberto S. Diego Quintana
René Rivera Huerta
Gloria Idalia Baca Lobera

Diseño de forros e interiores: Amada Edith Barrera Arizmendi

D.R. © Universidad Autónoma Metropolitana
Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco
Calzada del Hueso 1100
Colonia Villa Quietud, Alcaldía Coyoacán
04960 Ciudad de México

Sección de Publicaciones
División de Ciencias Sociales y Humanidades
Edificio A, tercer piso
Teléfono: 55 5483 7060
pubcsh@gmail.com/pubcsh@correo.xoc.uam.mx
<http://dcsh.xoc.uam.mx>
<http://www.casadelibrosabiertos.uam.mx>



Agradecemos a la Rectoría de Unidad el apoyo recibido para la publicación.

Queda prohibida la reproducción parcial o total, directa o indirecta, del contenido de la presente obra, sin contar previamente con la autorización expresa y por escrito del titular de los derechos patrimoniales, en términos de lo así previsto por la Ley Federal del Derecho de Autor y, en su caso, por los tratados internacionales aplicables.

Cada capítulo que integra este libro fue revisado y dictaminado en la modalidad de “triple ciego” por especialistas en la materia conforme a los lineamientos del Comité Editorial del Departamento de Producción Económica. La obra en su conjunto contó con el aval de la Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Xochimilco.

Hecho en México / Made in Mexico

Diversas Manifestaciones de la Crisis Económica y Alternativas de Solución

COORDINADORES

Roberto S. Diego Quintana

René Rivera Huerta

Gloria Idalia Baca Lobera





UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

Rector general, José Antonio De los Reyes Heredia

Secretaria general, Norma Rondero López

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA-XOCHIMILCO

Rector de Unidad, Francisco Javier Soria López

Secretario de Unidad, María Angélica Buendía Espinosa

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

Directora, Dolly Espínola Frausto

Secretaria académica, Silvia Pomar Fernández

Jefa del Departamento de Producción Económica, Graciela Carrillo González

Jefe de la sección de publicaciones, Miguel Ángel Hinojosa Carranza

COMITÉ EDITORIAL DEL DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN ECONÓMICA

Carlos Alfonso Hernández Gómez (Presidente)

Gloria Idalia Baca Lobera / Roberto Serafín Diego Quintana

Mónica Prats Robles / Alejandro Espinosa Yáñez

Martha Margarita Fernández Ruvalcaba / Violeta Remedios Núñez Rodríguez

René Rivera Huerta / Carlos Antonio Roza Bernal

CONTENIDO

00. Diversas Manifestaciones de la Crisis Económica y Alternativas de Solución

Introducción 13

Roberto S. Diego Quintana, René Rivera Huerta y Gloria Idalia Baca Lobera

- Valoraciones sobre la crisis del capitalismo 13
- La pandemia persistente: debates desde la economía y la gestión 15
- Potencialidades de la educación y el conocimiento 16
- Referencias 18

01. Valoraciones sobre la crisis del capitalismo

2021: primera gran crisis del capitalismo chino 21

Jaime Muñoz y Paola Briones

- Introducción 21
- Marco Teórico - Conceptual: La Planeación Estatal y su efecto modulador sobre las crisis sectoriales 24
- Crisis Financiera en el Sector Inmobiliario Chino 24
- Resultados del análisis técnico 28
- Influjo de la CICH sobre las economías de América Latina 29
- Conclusiones 30
- Referencias 32
- Apéndice metodológico 35

La Unión Europea frente a la política de sanciones económicas de Estados Unidos 39

Federico Manchón

- Motivos de las sanciones económicas internacionales 39
- Sanciones e impugnación en un sistema formalmente horizontal 40
- Sanciones y derecho de competencia 42
- La política de sanciones de la Unión Europea 43
- La política de sanciones de Estados Unidos 44
- Evaluación económica de las sanciones con efectos extraterritoriales de Estados Unidos de América en la Unión Europea 44
- A modo de conclusión 48
- Referencias 49

Aumento al salario mínimo y su impacto en la pobreza en México, 2016-2020	51
<i>Salvador Ferrer</i>	
- Introducción	51
- Marco teórico: relación entre salario mínimo y pobreza	52
- Marco referencial: la política salarial en México y la pobreza	55
- La pobreza: concepto y evolución de su medición	57
- Metodología	58
- Resultados	60
- Discusión	62
- Conclusiones	62
- Referencias	63
- Anexos	64
Factores para caracterizar las trayectorias de movilidad de los inventores de América Latina	69
<i>Claudia Díaz y Jaime Aboites</i>	
- Introducción	69
- Enfoque analítico	71
- Metodología	72
- Resultados	73
- Conclusiones	87
- Referencias	88
02. La pandemia persistente:	
Debates desde la economía y la gestión	
La negación de la comunidad antes y durante la poli crisis.	
Un diagnóstico inspirado en Karl Polanyi	93
<i>Agustín Vázquez</i>	
- Introducción	93
- Modos de coordinación y el ascenso del determinismo económico	95
- Durante y antes de la pandemia: la acción de las mercancías ficticias	99
- A modo de conclusión	101
- Referencias	103
Nivel de satisfacción de los compradores en línea durante la pandemia de Covid-19, aplicando el enfoque agregado de la satisfacción	105
<i>Ana María Paredes y Luis Fernando Muñoz</i>	
- Introducción	105
- Marco Teórico	106
- Objetivos de la investigación	110
- Resultados	112
- Discusión y Conclusiones	114
- Referencias	115

San Mateo del Mar; agravios e historia de un justiciamiento anunciado	117
<i>Roberto Diego</i>	
- Introducción: Del hartazgo al linchamiento	117
- Confesión de parte	118
- El resiliente vs el avieso sentido de los filtros sanitarios	119
- Sobre los hechos previos al ajusticiamiento tumultuario	120
- Qué indicios nos da el relato de hechos	120
- Los agravios internos, el periplo político electoral y los sistemas normativos en San Mateo	120
- Reflexiones parciales	124
- La vorágine del Capital y del gobierno sobre San Mateo del Mar	125
- Reflexiones finales	129
- Referencias	131

03. Potencialidades de la educación y el conocimiento

Educación financiera para el retiro: cuidando el ahorro obligatorio	137
<i>Yolanda Daniel</i>	
- Introducción	137
- Justificación	138
- Educación Financiera	140
- La Educación Financiera en México	142
- Conclusiones	144
- Referencias	146

El papel de las Instituciones de educación superior en la formación de emprendedores: una propuesta de modelo para su evaluación	149
---	-----

<i>Cristina Pérez, René Rivera y Abril Acosta</i>	
- Introducción	149
- Emprendimiento y tipos de emprendimiento	150
- Factores determinantes del emprendimiento	152
- Las Instituciones de Educación Superior y el emprendimiento	152
- Metodología del estudio de caso	156
- Los Esfuerzos de Formación Emprendedora en las IES: el caso de la UAM	157
- Discusión y Conclusiones	160
- Referencias	161

04. Autores	165
--------------------	-----

INTRODUCCIÓN

Diversas Manifestaciones de la Crisis Económica y Alternativas de Solución

00

Introducción

El capitalismo, sistema socioeconómico que actualmente rige en mayor o menor grado casi la totalidad del mundo es, como todo sistema, inestable y muchas veces contradictorio. En particular, lo que distingue al capitalismo es que, al mismo tiempo que fomenta la productividad, concentra la riqueza y en sus aspectos más extremos, desincentiva la cohesión social, exagera el individualismo y agrede el entorno ecológico. Buscando contribuir a este tópico, la UAM Xochimilco entrega este libro conformado por nueve capítulos, los cuales exploran, describen y reflexionan, desde diversas perspectivas teóricas y metodológicas, las diversas problemáticas que el capitalismo presenta e ilustra, la forma en que las sociedades y los individuos lidian o se adaptan a ellas.

El libro está estructurado en tres secciones. La primera, denominada *Valoraciones sobre la crisis del capitalismo*, presenta cuatro casos que ilustran como la naturaleza del capitalismo puede devenir en crisis o en inequidades estructurales. La segunda, titulada *La pandemia persistente: debates desde la economía y la gestión*, discute como la pandemia originada por el SARS-Cov-2 contribuyó al desequilibrio social, exacerbando las desigualdades y modificando la manera de hacer las cosas. Finalmente, la última de ellas, se denomina *potencialidades de la educación y el conocimiento*, enfatiza el argumento de que la educación y la formación son fundamentales para mejorar los niveles de vida pero, a pesar de su importancia, el tema suele ser soslayado tanto por los individuos como por el Estado. A continuación, se describen con mayor detalle cada una de las secciones.

VALORACIONES SOBRE LA CRISIS DEL CAPITALISMO

Este apartado considera la evolución del capitalismo en las primeras dos décadas del siglo XXI poniendo de manifiesto, una serie de elementos característicos de este modo de producción. No solo resalta el poder concentrador del capital, sino también los efectos sobre la acción y el ejercicio del poder político que se manifiesta en las formas de organización de la producción y en el diseño institucional que, en lugar de mitigar, exacerbaban las desigualdades con múltiples y diversas manifestaciones. Asimismo, la historia economi-

ca hace evidente que el sistema capitalista se caracteriza por un crecimiento y desarrollo selectivo y excluyente en regiones y sectores productivos; también, por las diversas formas en que se manifiesta la crisis (tanto coyuntural como estructural) y los esquemas que describen su evolución partir de los mecanismos de adaptación económica e institucional que ha logrado desarrollar, como es el caso del sistema financiero, el sistema de propiedad intelectual y los esquemas de comercio electrónico, entre otros.

Más allá del tecnicismo necesario para comprender la crisis vinculada con el ciclo económico, identificamos este fenómeno como parte de un proceso que es complejo, recurrente, de carácter global y con efectos interdependientes que trascienden la esfera económica y se entrelazan con diversas manifestaciones en los ámbitos social, geopolítico, ambiental, sanitario y de seguridad, entre otros. Cabe mencionar que este es un proceso que, paradójicamente, reproduce sus propias contradicciones y propicia inestabilidad en el sistema.

El capitalismo, con sus característicos procesos de liberalización comercial, aunque aparentemente trastocado por crecientes nacionalismos en algunas regiones del mundo, está fuertemente condicionado por los intereses de los grandes consorcios del capital, lo que hace evidente el creciente desacoplamiento entre la economía real y la financiera, la creciente explotación del trabajo, los desplazamientos forzados de seres humanos entre regiones que tratan de sobrevivir al desempleo, la violencia, la depredación ambiental y las inequidades económicas, políticas y sociales.

Además de los efectos adversos a nivel agregado de la dinámica capitalista, el sistema reproduce en la conducta individual de la mayoría de los actores la preponderancia del trabajo individual sobre el colectivo, el comportamiento basado en una racionalidad instrumental que encuentra su fundamento en el lucro y en la certeza jurídica de la propiedad privada. El engranaje de esta maquinaria da indicios de un funcionamiento en el que los resultados son a la vez, los insumos para seguir funcionando. Indagar sobre estos aspectos ayuda no solo a comprender la dinámica contradictoria del sistema, sino también a identificar alternativas de organización fuera del mercado depredador y selectivo.

En este sentido, es relevante preguntarse acerca de las experiencias que se han desarrollado en diversos ámbitos (educativo, comunitario, productivo) de la sociedad y que representan una alternativa de organización y contención de los efectos adversos de la crisis. Este tema es abordado en los artículos de este apartado y en el conjunto de la obra. Los diversos capítulos que se presentan en este libro contribuyen a esta reflexión y al recuento de experiencias.

El trabajo de Jaime Muñoz Flores y Paola Briones Molina, titulado: “2021: primera gran crisis del capitalismo chino” elabora sobre las paradojas de la apertura a la iniciativa privada de Deng Xiaoping en 1978, que diera lugar a un so-

cialismo sui generis, denominado Socialismo Chino, en el cual se integrarían sólo ciertas prácticas provenientes de la economía capitalista, en algunas regiones de China. Si bien este giro hacia una economía de mercado catapultó a China hacia un crecimiento económico acelerado del 10 por ciento anual entre 1980 y 2020, este *laissez faire*, vino a generar una crisis económico-financiera cuando menos en la industria de la construcción y en el caso particular de la empresa EVERGRANDE, el gigante inmobiliario chino de capital privado. El haber estimado el potencial de pago de créditos hipotecarios de la población muy por encima de su capacidad real derivó en que decenas de millones de viviendas, con capacidad para alojar a más de cien millones de habitantes, quedaran desocupadas, y que los pasivos de esta empresa superaran los 300 mil millones de dólares. Este tipo de crisis recurrentes del capitalismo ha venido a poner en entredicho en China qué tanto debe permitirse el juego de la libre oferta y demanda, y que tanto el Estado debe incidir en ello por medio de la planificación, que es uno de los fundamentos del socialismo. Este periplo chino, dada la relevancia de las relaciones comerciales de este gigante asiático con el resto de los países del mundo, puede muy bien venir a impactar negativamente la economía de otros países, entre ellos de América Latina y en particular la mexicana. El trabajo fundamenta sus reflexiones en elaboraciones cuantitativas sobre variables clave para la construcción de escenarios prospectivos de la crisis inmobiliaria China manifiesta a partir de septiembre de 2021.

Uno de los temas de relevancia en una economía mundial globalizada es la integración geopolítica y económica internacional. En este contexto, Federico Manchón aborda en su artículo titulado: “La Unión Europea frente a la política de sanciones económicas de Estados Unidos” temas relacionados con el aumento de la adopción de medidas geopolíticas y geoeconómicas al margen o en contra del derecho internacional y de las organizaciones internacionales. Esto ha acelerado la deconstrucción constructiva del sistema internacional basado en reglas definidas al término de la Segunda Guerra Mundial, caracterizadas por la igualdad soberana y el privilegio en la toma de decisiones otorgadas por los miembros permanentes del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas (ONU.CS) y por algunas otras organizaciones, como la Organización Mundial de Comercio, a las cuales la comunidad internacional otorgó capacidad de toma de decisiones para la solución de conflictos.

Las sanciones aplicadas a estados miembros que incumplen los compromisos internacionales resultan obstaculizadas o impedidas por la agudización de los conflictos, los cuales aumentan las sanciones unilaterales fundamentadas en el derecho nacional de los Estados que pueden proyectar su vigencia internacionalmente. Después de presentar los motivos de las sanciones, el autor considera el carácter jerarquizado del orden legal internacional de estados igualmente soberanos, así como la necesidad de

tener en cuenta las sanciones fundadas en transgresiones a los supuestos del funcionamiento sano de los mercados. A modo de conclusión, observa que la radicalización y generalización de sanciones primarias y extraterritoriales están llevando a una especie de guerra económica y de diplomacia coercitiva, con elementos de coacción militar que pueden interpretarse como un posible cambio significativo del sistema legal internacional.

En el presente contexto social e histórico, la importancia de los salarios se torna fundamental. El salario en México (como lo es en general en Latinoamérica) es el factor principal que contribuye a los ingresos de la población. En este sentido, el incremento del salario mínimo ha sido una de las estrategias de la actual administración para combatir la pobreza. Salvador Ferrer, con el propósito de evaluar esta política en el periodo de 2016 a 2020, contrasta el ingreso monetario laboral de las personas que tienen un trabajo remunerado, contra diversos indicadores de pobreza; usando datos provenientes del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) y de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (INEGI) para el periodo indicado.

Contrario al discurso oficial, este autor arguye que no existen elementos para confirmar una reducción en los índices de la pobreza debida a los aumentos del salario mínimo, afirmando que la disminución registrada de los individuos caracterizados como pobres, pudiera atribuirse más bien a cambios en la metodología de medición de la pobreza, entre ellos la clasificación de las personas con base en carencias y satisfactores. En palabras de su autor “no son menos pobres porque ganen más, sino porque tienen mayor facilidad de acceso a bienes y servicios, o porque las reglas para clasificarlos como pobres cambiaron (pobreza multidimensional)”.

La innovación tecnológica y, como resultado de ello, la migración de inventores latinoamericanos hacia países de mayor crecimiento económico (PMCE) y corporaciones transnacionales, son abordadas por Claudia Díaz y Jaime Aboites en el artículo titulado: “Factores para caracterizar las trayectorias de movilidad de los inventores de América Latina.” En el escrito se estudian las trayectorias de movilidad de los inventores de varios países de América Latina, como Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México, a partir del registro de las actividades de patentamiento en la *United States Patent and Trademark Office* (USPTO).

En la selección de la información, Díaz y Aboites consideraron las patentes que estuvieran asociadas a los países mencionados anteriormente y en las cuales participan al menos un inventor de cada uno de estos países. Para su estudio, estos autores consideraron la información estadística de la USPTO, abarcando dos periodos: de 1976 a 1994 y de 1995 a 2016; considerando que el comportamiento diferenciado en la movilidad entre ambos periodos se debe a la firma que estos países hicieron de los Acuerdos

sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPICs), o Trade Related Intellectual Property Rights (TRIPS). Esto pudiera estar relacionado con el aumento en la captación y movilidad de los inventores hacia empresas de países de mayor crecimiento económico (PMCE), así como a las corporaciones transnacionales. La investigación indica como elemento central, que hay un incremento en la presencia y movilidad de inventores de estos países hacia PMCE, generando una apropiación del conocimiento por parte de los países receptores y con ello, disminuyendo las potencialidades de estas economías para vincular su crecimiento con un desarrollo de largo plazo sustentado en procesos de innovación y progreso tecnológico.

LA PANDEMIA PERSISTENTE: DEBATES DESDE LA ECONOMÍA Y LA GESTIÓN

En este apartado se incluyen tres artículos relacionados con los efectos socioeconómicos derivados de la pandemia de Covid-19. La relevancia de esta pandemia en el mundo y en la sociedad mexicana comprende múltiples dimensiones: Desde perspectivas económicas y sociales, este virus, un agente no humano, cuestionó el modelo neoliberal, el libre mercado y la libertad individual para elegir supuestas mejores alternativas. El Covid-19 surgió prácticamente de la nada y en cuestión de semanas se propagó por casi todos los rincones del mundo, generando pánico entre la población, además de un sinfín de muertes, cuando aún no se contaba con una vacuna o algún medicamento probado para al menos aliviar sus síntomas mortales. Esta pandemia trascendió formas de vida, religiones, culturas, nacionalidades y toda una variedad de particularidades sociales, sin dejar de reconocer que su relevancia e impacto se manifestaron de manera diferenciada en cada una de ellas.

Como en todas las calamidades humanas, el Covid-19 causó estragos en los estratos más desprotegidos de las sociedades humanas. En algunos casos, estas consecuencias afectaron a países enteros, e incluso a conjuntos de naciones en África y Asia, cuyas poblaciones y gobiernos, por falta de divisas, quedaron al margen de acceder a las vacunas y medicamentos, creados por corporaciones farmacéuticas transnacionales capitalistas. Como resultado, los ciudadanos y naciones que pudieron acceder en exceso a las vacunas y medicamentos, llegando incluso a acapararlos en niveles vergonzosos, fueron los de altos ingresos, mientras que la mayor parte de la población mundial careció de ellos. Estas inequidades ya existían, pero se hicieron más evidentes con el acceso a los remedios para enfrentar

esta pandemia, ya que quienes estuvieron tocando el pandero en todo este asunto fueron las corporaciones capitalistas mencionadas y los gobiernos de los países con mayor crecimiento económico. Como diría Francisco de Quevedo, “poderoso caballero es don dinero”.

En este contexto, Agustín Vázquez, en su artículo titulado “La negación de la comunidad antes y durante la polícrisis. Un diagnóstico inspirado en Karl Polanyi”, aborda la cuestión de la inequidad en la distribución de vacunas contra el Covid-19 entre países. Su análisis se apoya en las ideas de Karl Polanyi, quien, a través de un estudio histórico institucional sobre la tierra (naturaleza), la moneda y el trabajo, desarrolló una tipología de intercambios (reciprocidad, redistribución y mercado) que le permitió elaborar una crítica a la sociedad capitalista de mercado. Vázquez utiliza el trabajo de Polanyi como base para criticar la distribución desigual de vacunas a nivel mundial durante la pandemia de Covid-19. Según su análisis, esta desigualdad entre países es el resultado de la desincrustación y reificación de la esfera económica, conceptos que Polanyi consideraba como una negación del individuo y la comunidad.

El artículo titulado: “Nivel de satisfacción de los compradores en línea durante la pandemia de Covid-19, aplicando el enfoque agregado de la satisfacción”, elaborado por Ana María Paredes y Luis Fernando Muñoz, se centra en el tema de las compras en línea en la Ciudad de México y su Zona Metropolitana. Los autores destacan que esta modalidad de compra ya estaba en aumento antes de la pandemia de COVID-19, pero experimentó un crecimiento significativo debido al confinamiento impuesto por la pandemia. Ante esta situación, los autores llevaron a cabo una investigación para indagar varias cuestiones relativas a la compra en línea: el nivel de satisfacción de los compradores, e identificar los factores que éstos consideran más importantes al comprar un bien o servicio en esta modalidad.

Para llevar a cabo su estudio, aplicaron un cuestionario en línea a 1,104 consumidores. Los resultados revelaron un alto nivel de satisfacción entre aquellos que son usuarios habituales de compras en línea. Estos consumidores expresaron que sus expectativas en cuanto a la calidad, personalización y confiabilidad de los productos o servicios se habían cumplido. Además, identificaron varios factores que consideraban cruciales al realizar compras en línea, entre los que se incluyen la seguridad del sitio web, la disponibilidad de información detallada e imágenes de los productos o servicios, la certeza sobre las políticas de cambios y devoluciones, y la comodidad de realizar compras desde sus hogares o lugares de trabajo.

Los autores concluyeron que los compradores en línea están satisfechos con el servicio proporcionado y que esta modalidad de compra ha experimentado un aumento significativo. Por lo tanto, sugieren que las empresas deben considerar estrategias de ventas que se adapten a esta modalidad, ya que parece ser una tendencia en crecimiento.

En su artículo titulado: “San Mateo del Mar; agravios e historia de un ajusticiamiento anunciado”, Roberto Diego explora las circunstancias que llevaron a un trágico acontecimiento ocurrido el domingo 21 de junio de 2020, que si bien, no se relaciona con los efectos adversos por la enfermedad de Covid-19, las medidas de confinamiento para evitar la propagación del virus contribuyeron a un mayor aislamiento y control por parte de los diversos poderes locales, incrementando las diferencias en la región. En ese día, 15 pobladores de la comunidad Ikoots de San Mateo del Mar fueron linchados por una turba enfurecida, después de que habían sido previamente agredidos por pistoleros a sueldo bajo las órdenes de un oscuro personaje externo, dueño de una empresa contratista que operaba detrás del presidente municipal de este municipio. Los pobladores estaban tratando de llevar a cabo una Asamblea General en la comunidad de Huazantlán del Río, donde habían programado un acto ceremonial en memoria de un agente municipal asesinado días antes por este grupo armado.

El autor busca comprender qué eventos y situaciones anteriores condujeron a esta violencia extrema y cómo contribuyeron a ello los agravios acumulados, así como los intereses políticos y económicos de actores locales, regionales y estatales. También, reflexiona sobre las acciones y omisiones de las autoridades tradicionales, municipales y estatales en este contexto. Además, explora cómo esta compleja situación se vio exacerbada por la pandemia de Covid-19. Concluye su trabajo con la pregunta “¿Cuándo nos empezamos a mirar los distintos como iguales?” y resalta la importancia de reflexionar sobre la relevancia de los eventos contemporáneos en la historia de este pueblo originario.

POTENCIALIDADES DE LA EDUCACIÓN Y EL CONOCIMIENTO

Uno de los temas cruciales que aborda este libro es el de la educación. A pesar de que la importancia de este tema es ampliamente reconocida, en la práctica, la inversión histórica por parte de los gobiernos de nuestro país en términos de esfuerzo, recursos monetarios y políticas gubernamentales ha sido insuficiente en comparación con la magnitud del problema.

¿Por qué la educación es tan importante? La razón radica en que se trata de una dimensión que guarda una correlación positiva con otras dimensiones e indicadores socioeconómicos. Por ejemplo, existe una sólida tradición de investigación que ha demostrado que la educación, a menudo denominada como “capital humano” desde una perspectiva económica, está relacionada con el desarrollo económico, posiblemente debido a su conexión con la innovación y la productividad.

Sin embargo, los efectos de la educación en la sociedad no se limitan al ámbito económico; también tienen un impacto en el bienestar a través de diversas vías. Por ejemplo, una mayor participación de la población con educación formal, especialmente la educación superior, tiene efectos positivos en el fortalecimiento de los regímenes democráticos y en el apoyo a las instituciones cívicas. La educación también está estrechamente relacionada con la movilidad social y, por lo tanto, tiene el potencial de contribuir a una mayor igualdad.

No obstante, los efectos de la educación a nivel macro tienen sus raíces en el nivel micro. A nivel individual, los trabajadores con niveles más altos de educación perciben salarios más elevados en comparación con aquellos con niveles de educación más bajos. Además, existe evidencia de que poseer educación terciaria conlleva beneficios adicionales a los salarios, tales como gozar, en promedio, de una mejor salud al disminuir, por ejemplo, la propensión a la obesidad.

Entender la forma en que opera la educación parece envolverse en un aura de misterio que requiere una investigación adicional. Sin embargo, hasta el momento, existe un consenso en que idealmente proporciona conocimientos y habilidades a los individuos, tanto para la vida cotidiana como para el ámbito laboral. En general, las habilidades se definen, según la OECD (2017), como el conjunto de conocimientos, atributos y capacidades que permiten a los individuos llevar a cabo una actividad o tarea con éxito y consistencia. Esta definición engloba diversas competencias individuales, cuyos límites educativos aún no están bien definidos en la literatura, pero que suelen clasificarse, en términos generales, en habilidades técnicas, cognitivas y no cognitivas.

Las variables cognitivas se distinguen porque involucran procesos mentales y están relacionadas con los mecanismos y procesos de cómo aprendemos, memorizamos, pensamos o resolvemos problemas. Por otro lado, las habilidades no cognitivas se refieren a la capacidad de una persona “de relacionarse con otros y consigo mismo, comprender y manejar las emociones, establecer y lograr objetivos, tomar decisiones autónomas y confrontar situaciones adversas de forma creativa y constructiva.”

En otras palabras, son actitudes y prácticas que afectan la forma en que un individuo enfoca el aprendizaje e interactúa con el mundo que le rodea. Finalmente, están las habilidades técnicas, que son específicas de una ocupación o tema (por ejemplo, habilidades en programación o administración de proyectos) y, por lo tanto, pueden variar de un sector económico a otro.

Y es precisamente con las habilidades técnicas que se relaciona el artículo titulado: “Educación financiera para el retiro: cuidando el ahorro obligatorio”. En este, la profesora Yolanda Daniel nos ofrece un trabajo en el que, a través de una revisión bibliográfica y su posterior análisis, se indican los factores que inciden en la educación financiera, ya que

esta permite, en palabras de su autora, “a los trabajadores que tienen una cuenta individual de ahorro obligatorio para el retiro vinculado a la seguridad social, procesar la información financiera para vigilar la acumulación de su fondo para mejorar sus condiciones económicas en la jubilación”. Las conclusiones a las que llega son llamativas: el analfabetismo financiero en México es generalizado, incluyendo a los jóvenes, ya que carecen de conceptos financieros básicos, con graves consecuencias para el ahorro, la planificación de la jubilación, las hipotecas y otras decisiones que comprometen su solvencia financiera. El trabajo es además interesante porque permite observar cómo un conocimiento técnico se relaciona con las habilidades cognitivas y no cognitivas: la motivación y la planificación resultan fundamentales para llevar a cabo en el presente una actividad que repercute en el futuro.

El siguiente artículo, titulado “El papel de las instituciones de educación superior en la formación” de Cristina Pérez, René Rivera y Abril Acosta, también se vincula con la educación y el desarrollo de habilidades para actividades específicas. En este caso, se analiza la relación entre las instituciones de educación superior (IES) y la formación de nuevos emprendedores. El trabajo parte de la consideración de que en un entorno capitalista, la empresa desempeña un papel fundamental, ya que es la base de toda actividad económica organizada y, por ende, responsable de elaborar bienes y servicios. Por lo tanto, la calidad y cantidad del empleo ofertado se relacionan directamente con la cantidad y calidad de las empresas existentes.

En este contexto, se resalta la importancia de fomentar la generación de nuevos y preparados emprendedores capaces de enfrentarse a los desafíos del entorno empresarial. Es aquí donde las instituciones educativas tienen un rol importante que desempeñar. De esta manera, buscando coadyuvar con este tema, Pérez, Rivera y Acosta, después de una revisión exhaustiva de la literatura, proponen un indicador para caracterizar los esfuerzos que realizan las IES en fomentar actividades de emprendimiento entre sus comunidades. La construcción de este indicador, denominado por los autores como “Esfuerzo de Educación Emprendedora”, está integrado por tres dimensiones a las que denominan: a) completitud, b) transmisión a través de la práctica y, c) entorno universitario. El instrumento propuesto es aplicado para evaluar las actividades de emprendimiento realizadas en las licenciaturas de administración impartidas en tres diferentes unidades de la Universidad Autónoma Metropolitana: Azcapotzalco, Cuajimalpa y Xochimilco. Se argumenta que esta propuesta puede servir en un futuro para evaluar el Esfuerzo de Educación Emprendedora, para la generación efectiva de emprendedores por parte de las IES, y desarrollar una taxonomía que promueva medidas específicas para fortalecer dicha actividad, considerando las funciones sustantivas de cada institución educativa.

AUTORES

Roberto Diego Quinta

Profesor-Investigador Titular del Departamento de Producción Económica y del Posgrado en Desarrollo Rural, UAM Xochimilco

René Rivera Huerta

Profesor-Investigador de tiempo completo del Departamento de Producción Económica, UAM-Xochimilco

Gloria I. Baca Lobera

Miembro del Departamento de Producción Económica, UAM- Xochimilco

REFERENCIAS

OECD (2017).

Valoraciones sobre la crisis del capitalismo

01

2021: primera gran crisis del capitalismo chino

AUTORES

Jaime Muñoz Flores
Profesor-Investigador y
Coordinador del Doctorado
en Ciencias Económicas,
UAM-Xochimilco
Paola Briones

INTRODUCCIÓN

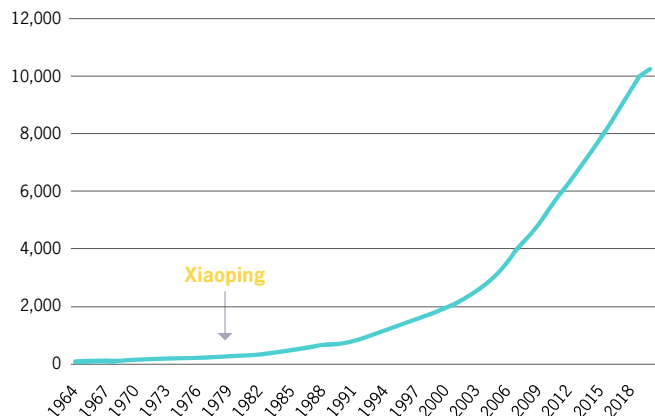
A mediados del año 1978, el ex líder revolucionario, Comisario Central, pero, sobre todo, estadista Deng Xiaoping, dio un vuelco al escenario político-económico de la República Popular China al promulgar una iniciativa que marcaría un nuevo rumbo de desarrollo para aquel país. Superada la época de la Revolución Cultural, la gran nación oriental no lograba superar un fatídico período de varias décadas de estancamiento, a pesar de la instauración de complejos programas de fomento al desarrollo, como el emblemático “salto hacia adelante” (大跃进) (Kahn, 2016). Inteligente, el nuevo paradigma de Xiaoping se centraba fundamentalmente en un discurso sobre la evolución del modo de producción de la República Popular hacia un socialismo sui generis, denominado Socialismo Chino, en el cual se integrarían solo ciertas prácticas provenientes de las economías capitalistas, con la finalidad de consolidar el sistema comunista e imprimirle mayor dinamismo. En determinadas zonas económicas supervisadas y acotadas, se adoptarían prácticas de libre mercado de bienes y servicios, apertura al comercio internacional, inversión extranjera y propiedad privada de medios de producción. Todo esto, siempre y cuando al interior de las zonas económicas especiales se preservaran los marcos normativos y axiológicos característicos de la ideología socialista (Shoikhedbrod, 2021). Asimismo, se asumiría un sistema dual de precios, bajo el cual, las empresas estatales podrían vender libremente y a un precio no controlado toda aquella producción que resultara excedente de las cuotas periódicas impuestas por el Estado.

A pesar de que la osadía de Xiaoping desencadenó originalmente una enérgica reacción del poderoso sector conservador del Partido Comunista, el temprano éxito económi-

co alcanzado en las zonas especiales logró que la iniciativa transformadora venciera todas las resistencias y, eventualmente, se consolidara. Hacia principios de la década de los 90, la cantidad de detractores de las reformas capitalistas se había reducido a tal grado que el gobierno chino, ahora unificado en la determinación, decidió extender el alcance de las prácticas libremarketistas hacia todas las regiones del país, incluyendo la zona septentrional. El fortalecimiento de las zonas económicas especiales como polos de desarrollo marcó un punto de inflexión en la dinámica de crecimiento de China.

La gráfica 1 muestra cómo el magro crecimiento de la época de estatismo se transforma radicalmente a partir de la adopción de medidas de apertura comercial y fomento de la inversión privada, logrando un promedio de crecimiento entre 1980 y 2020 cercano al 10 % anual. Basándonos en los criterios clasificatorios establecidos por el Banco Mundial, la transmutación de la economía china hacia un modelo mixto a partir de 1978 logró sacar de la pobreza a más de 800 millones de habitantes (Wu y otros, 2021). Sin embargo, este crecimiento sin precedentes en la historia moderna trajo consigo importantes efectos colaterales.

Gráfica 1. Crecimiento de la economía china a partir de las reformas de Xiaoping. Base 100= 1963

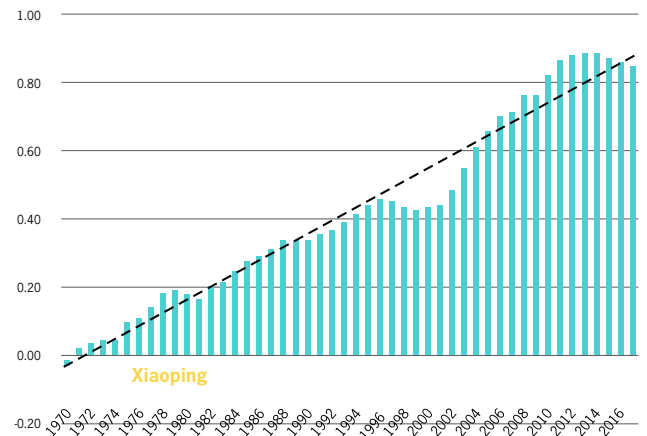


Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (World-Bank, 2022)

El excesivo dinamismo económico de los polos industrializados del país ha acarreado consecuencias que, al llegar a la quinta década de transformación, se vuelven cada día más evidentes. En primer término, se destacan las graves afectaciones al medio ambiente generadas actualmente por las principales zonas urbano-industriales de China. La gráfica 2 ilustra la pendiente de crecimiento de las emisiones de gases contaminantes resultantes del intensivo proceso de industrialización. Hace 40 años, las grandes ciudades del país disfrutaban de una buena calidad del aire; sin embargo, en la actualidad, además de Beijing, Shanghái, Shenzhen, Cantón y Wuhan, otras ciudades

chinas se han sumado a la lista de conglomerados urbanos con mayor contaminación y mayores emisores de contaminantes (ver Gráfica 2).

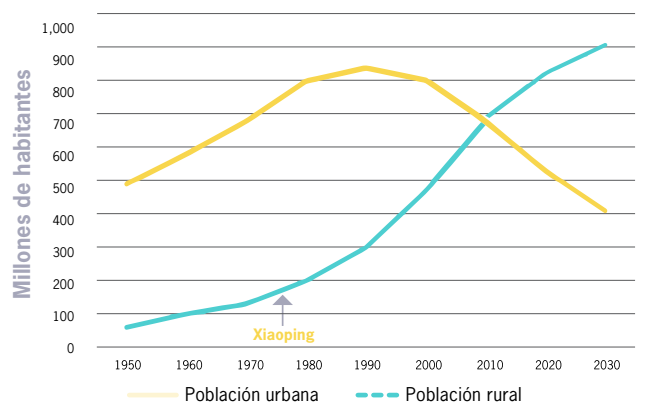
Gráfica 2. Emisiones de CO₂ de China



Fuente: (Rizwan, 2022)

El drástico proceso de industrialización, que ha tenido lugar en 20 de las 23 provincias de China, ha conducido a la desaparición de más de un millón de comunidades rurales (ver Gráfica 3).

Gráfica 3. Extinción de las comunidades rurales



Fuente: Elaboración propia con datos de (World-Bank, 2022)

Además, las asimetrías generadas por la expansión irregular han convertido a la China del siglo XXI en una nación con profundas inequidades, un problema que líderes comunistas prominentes como Mao Tse-tung siempre consideraron como el objetivo central de la transformación revolucionaria.

El mapa de la Figura 1 ilustra las insondables desigualdades regionales que prevalecen en la República Popular China, manifestándose en términos de urbanización económica, social, territorial y poblacional.

Figura 1. Desigualdades generadas por el proceso de urbanización



Fuente: (Liu y otros, 2022, pág. 2)

A medida que los empleos en el sector primario se redujeron a la mitad debido a la apertura comercial, los empleos en el sector secundario se triplicaron y los del sector de servicios aumentaron más de siete veces. El consumo de energía en China aumentó casi diez veces, transformando a la República Popular de un país autónomo con excedente energético en un importante importador de hidrocarburos. La dimensión del sector de la construcción se incrementó 29 veces, y la del sector inmobiliario lo hizo 24 veces. Solamente en lo que va del presente siglo, las ventas de condominios aumentaron 38 veces, representando el segundo mayor incremento, superado solo por el asombroso aumento de casi 200 veces en la industria automotriz¹.

Sin embargo, entre las desviaciones que la transformación urbano-industrial generó con respecto a los objetivos fundacionales del Estado Comunista, el desbocado liberalismo que se extendió en el sector de construcción de viviendas a partir de los primeros años del presente siglo se convirtió en el problema más crítico.

En el presente estudio, se analiza la dinámica evolutiva de cuatro variables características de la industria inmobiliaria china. Las series prospectivas resultantes serán de utilidad para la configuración de escenarios futuros en el sector de vivienda.

En la siguiente sección (II), se discuten algunos aspectos centrales de la Planeación Estatal y su potencial como recurso de intervención en el mercado inmobiliario chino. Posteriormente, en la sección III, se analizan los componentes más importantes de la crisis inmobiliaria estallada en 2021. En la sección IV, se esboza un panorama de los efectos transversales de la crisis hipotecaria china sobre economías emergentes, particularmente en América Latina y el Caribe. Los resultados de la aplicación de pruebas de hipótesis de aleatoriedad de rachas, la metodología de Laspeyres y las series estocásticas Holt-Winters, se presentan en la sección V. Finalmente, la sección VI está dedicada a reflexiones finales y conclusiones.

¹ Para algunos lectores, resultará particularmente interesante saber que el despegue económico estuvo acompañado, y seguramente en gran medida respaldado, por un aumento del número de universidades en un 800% y un incremento en el número de libros publicados en editoriales internacionales en casi un 400% (BNERPCH, 2022).

MARCO TEÓRICO - CONCEPTUAL: LA PLANEACIÓN ESTATAL Y SU EFECTO MODULADOR SOBRE LAS CRISIS SECTORIALES

Entre las ideas más poderosas y diáfanas expresadas por Karl Marx, destaca el inexorable devenir del modo de producción capitalista hacia las crisis (Marx, 1990). Cuando es irrestricto, el flujo de capital genera un incontenible fenómeno de acumulación, mismo que al ser ilimitado y progresivo trastoca tarde o temprano la estabilidad del sistema económico (Yates, 2011). Las crisis, de probada recurrencia en todas las expresiones del capitalismo, suelen presentarse o bien a niveles regionales y de forma generalizada, o bien en formas focalizadas afectando más directamente los planos sectoriales (Alami, 2018). Evidentemente, las anteriores proposiciones no aluden a fenómenos globales con características tan peculiares como las que han distinguido a las dos grandes crisis económicas mundiales acaecidas en el presente siglo.

Sobre la base de principios económicos primeramente destacados por David Ricardo (Robinson, 2017), pero reforzados en distintas épocas de la historia del pensamiento económico por figuras de la talla de J.M. Keynes (Wisman, 1996), la intervención del Estado para anticipar, en el mejor de los casos, o paliar, una vez estalladas las crisis económicas, ha sido un recurso para el cual no se ha encontrado sucedáneo alguno (Azzim, 1996).

Sin embargo, las modalidades probadas de intervención Estatal para acelerar, ralentizar, o simplemente orientar el curso de la economía son múltiples y muy diversas (Stoyanova, 2019). Particularmente, en la experiencia de países como la República Popular China (Hao y otros, 2022), y la extinta Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (Grajdanzev, 1940), e incluso en capitalismo avanzado como el de Canadá (Burrill, 2013), la referencia a la planeación estatal como una política eficaz para impedir alta volatilidad e imponer pautas a la estacionariedad propia de toda dinámica económica es reiterada (Gapsalamov, 2017).

Como consecuencia del proceso urbano-industrialista deliberadamente inducido e intensivamente catalizado por el propio Estado chino, hacia finales del siglo XX la presión social por obtención de vivienda en las inmediaciones de las grandes urbes derivó en un desacoplamiento de los planes estatales de asentamientos humanos (Wang, 2022). Lo anterior, adicionado por el fuerte influjo de un sector de la construcción que respondía con excepcional fuerza ante cualquier estímulo proveniente del capital privado, fuere éste de procedencia local o de origen transfronterizo (Li y otros, 2017).

La Planeación Estatal, anteriormente un instrumento rector caracterizado por la definición precisa de objetivos, estrategias, prioridades gubernamentales y líneas generales de acción económica, política y social, con el propósito de promover el desarrollo integral sustentable y mejorar la calidad de vida de la población (Lai y Lorne, 2013), experimentó un notorio declive a partir de los inicios del siglo XXI, especialmente en el ámbito de la construcción, desarrollo y comercialización de viviendas (Zeng y Zhu, 2022).

Hacia principios de la década de 2010, la sobre liberalización en el expansivo sector inmobiliario chino comenzó a generar signos de alarma. La sobre liberalización en el expansivo sector inmobiliario chino comenzó a generar signos de alarma. Lamentablemente, estos no fueron interpretados como tales por el gobierno del entonces presidente Xi Jinping (Su y Qian, 2022). El fenómeno en ciernes fue potenciado por el impedimento legal existente en China de adquirir *per saecula* la propiedad terrenal. El esquema común en ese país es análogo a lo que en occidente se denomina contratos de comodato. En el caso de China, los contratos de propiedad de viviendas tienen una duración máxima de 70 años (Bu-Di y Liao-Jing, 2022).

Como es característico en todo mercado inmobiliario liberalizado, los contratos de propiedad en China formaron la base de lo que pronto se constituiría como un multimillonario mercado secundario. Frente a las “atractivas” ofertas económicas acometidas por las grandes instituciones financieras e inmobiliarias privadas, las familias chinas, principalmente las de origen rural, terminaron cediendo sus comodatos terrenales a intermediarios del mercado secundario (Bellavite, 2022).

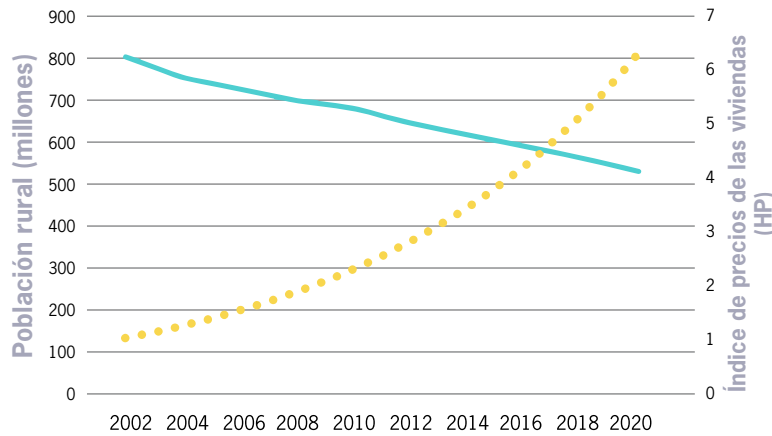
CRISIS FINANCIERA EN EL SECTOR INMOBILIARIO CHINO

Iniciada en los años dos mil, la súbita efervescencia del mercado inmobiliario chino trascendió fronteras. La incursión en masa de compradores de origen extranjero acarrió, en primera instancia, fuertes incrementos en el precio de los condominios. El valor de las viviendas se ubicó proporcionalmente por encima de la razón precio/salario que caracteriza a la mayoría de las economías de la región (Lirong y otros, 2021). Las crecientes dificultades de la población rural para conservar sus inmuebles, ubicados en territorios invadidos por la urbanización, comenzaron a convertirse en un problema social relevante. Para el grueso de las familias rurales chinas, la adquisición de un departamento dentro de algún nuevo desarrollo inmobiliario exigía la inversión del ahorro familiar de dos o tres generaciones, pues el súbito proceso de conversión de viviendas rurales y terrenos de cultivo en lotes urbanos disparó los precios (Garriga y otros, 2021).

La gráfica 4 muestra la trayectoria convergente-divergente que siguen la curva de población rural (línea continua, eje izquierdo) y el índice de precios de las viviendas en China (Housing Price Index, línea punteada, eje derecho). Sin embargo, a pesar del alejamiento del equilibrio entre

ambas variables a partir de 2017, la mayoría de las instituciones financieras, tanto nacionales como extranjeras, continuaron ofreciendo a la población rural una “solución” a sus problemas de vivienda mediante créditos hipotecarios a tasa variable (Zhang y otros, 2022).

Gráfica 4. Precios de la vivienda en China (HPI base 2002=100)

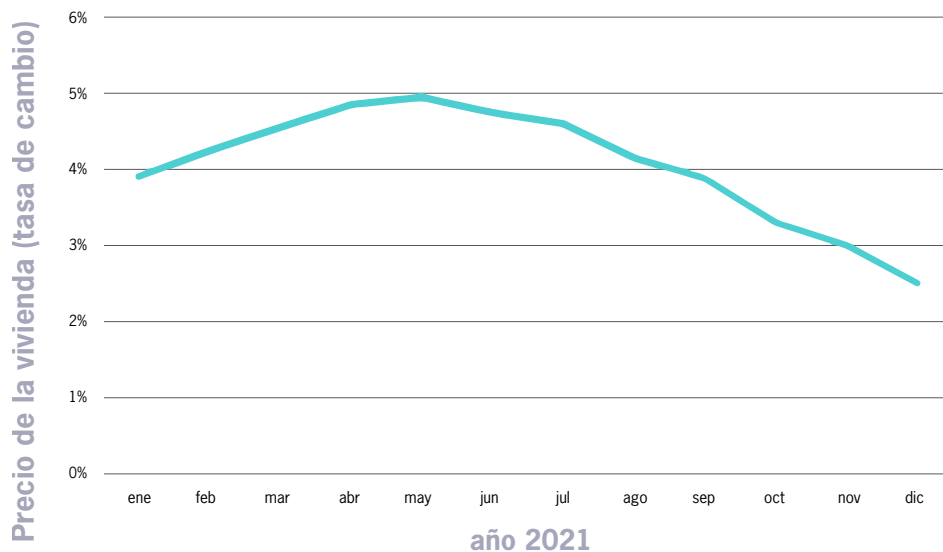


Fuente: Elaboración propia con base en (Garriga y otros, 2021, pág. 2)

Construir escenarios futuros basados en los comportamientos observados en el pasado es algo común y, en cierto grado, inevitable (Bannister, 1998). Por ello, en un primer análisis, la trayectoria del HPI en la gráfica 4 sugeriría una proyección creciente para los años subsiguientes. Precisamente esa fue la pauta que siguieron la mayoría de los inversionistas. Sin embargo, factores estructurales se

conjugaron inesperadamente con el confinamiento por la pandemia, lo cual propició que los precios de las viviendas en China dejaran de crecer, alcanzando su nivel máximo hacia mediados de 2021. A partir de ese punto, el valor de la vivienda adquirió una tendencia progresivamente descendente (gráfica 5).

Gráfica 5. Desplome de precios inmobiliarios año 2021



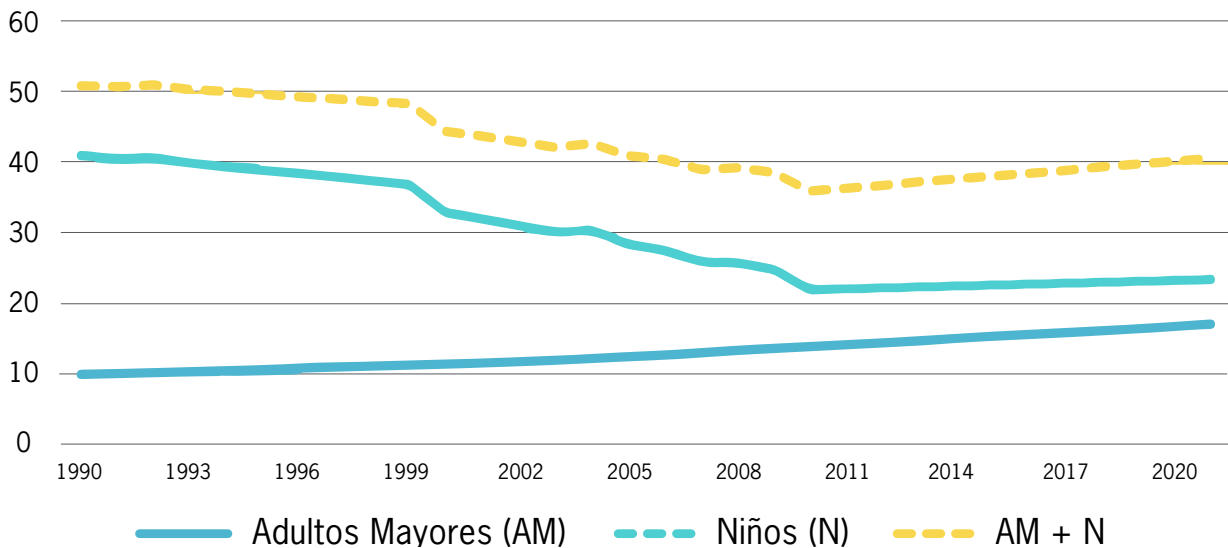
Fuente: Elaboración propia con datos de (China-Indicators, 2022)

Sin embargo, ni la suspensión de actividades impuesta por la pandemia, ni los componentes estocásticos característicos de toda variable financiera, parecen ser causas únicas del desplome de los precios inmobiliarios en China. El choque negativo en la demanda, con un aparente origen estructural, muy probablemente surge del agotamiento de un mercado en el que el segmento de potenciales compra-

dores fue sobreexplotado, al menos en términos generacionales (Mou y otros, 2022).

La gráfica 6 muestra el cambio estructural que experimentaron las tasas de dependencia generacional en China, cuya pendiente evolutiva pasó de ser negativa hasta el año 2010, a una tendencia visiblemente creciente, según se puede observar en la trayectoria de la línea punteada.

Gráfica 6. Tasa de dependencia generacional según cohorte etario en China



Fuente: Elaboración propia con base en (Mou y otros, 2022, pág. 356)

Parte de las dificultades para dimensionar con precisión la crisis del sector privado inmobiliario chino, así como sus efectos colaterales en la economía nacional y en la economía global, radica en la opacidad de los informes oficiales. A pesar de que China se enorgullece, con razón, de ser el país del *Big Data*, el Estado Chino no brinda acceso alguno a las series de microdatos de sus variables económicas y sociodemográficas clave. La fuente de información económica y sociodemográfica es el Buró Nacional de Estadística de la República Popular China (BNERPCH, 2022). En esta fuente oficial de información, el nivel máximo de desagregación de los datos es nacional, y solo para algunas variables se publica información a nivel de condados, provincias o regiones. A pesar de que, en teoría, la periodicidad de los datos fundamentales es anual, el retraso real en la actualización de los mismos varía de 1 a 3 años.

Vulnerando el hermetismo oficial y pese a notorios esfuerzos por parte del gobierno chino por contener el escándalo financiero, hacia mediados del año 2021 estalló en los circuitos bursátiles mundiales la noticia de que la empresa Evergrande, el gigante inmobiliario chino de capital privado, habría caído en condición de moratoria y se encontraba al borde de un quebranto financiero.

Ubicado dentro del grupo de las 500 firmas más grandes del mundo (Fortune, 2022), Evergrande es un consorcio empresarial que cuenta con más de 200 mil empleados distribuidos por todo el mundo. Su población clientelar supera los cien millones, abarcando además de los servicios inmobiliarios y financieros (rama principal), fabricación de automóviles, servicios de salud, entretenimiento y deporte, turismo y recreación. El valor de capitalización del consorcio supera los 345 mil millones de dólares y sus ventas anuales superan los 100 mil millones. Cuenta con más de 4 millones de contratistas y una cartera de proyectos de construcción que incluye más de 1.5 millones de viviendas (Evergrande, 2022).

El 21 de octubre de 2021, Evergrande anunció la venta de 2.6 millones de títulos. Esta operación tenía la finalidad de solventar el incumplimiento en el pago de los intereses de su deuda ocurrido en septiembre del mismo año (CFR, 2022). Sin embargo, el 10 de noviembre de 2021, la empresa incurrió nuevamente en el impago de tres vencimientos cuyo período de gracia había expirado (CISION, 2022). Inevitablemente, las noticias sobre la crisis financiera del consorcio se difundieron de inmediato a nivel mundial (tabla 1).

Tabla 1. Frecuencia de boletines mediáticos sobre la crisis financiera de Evergrande

2020												2021												2022				
e	f	m	a	m	j	j	a	s	o	n	d	e	f	m	a	m	j	j	a	s	o	n	d	e	f	m	a	m
3	7	5	8	4	5	7	9	5	4	6	3	3	6	4	5	9	7	5	4	8	22	28	35	39	41	23	21	24

Fuente: Elaboración propia mediante el motor de búsqueda *Metasearch*

Los precios de los títulos de la emisora 3333.HK China Evergrande Group, que habían comenzado a caer sistemáticamente a partir de la difusión de los rumores, aceleraron su desplome, llegando a tocar fondo en un nivel equivalente a la décima parte de su precio en junio de 2021 (gráfica 7).

Gráfica 7. Desplome del valor de capitalización del sector inmobiliario chino



Fuente: Elaboración propia con datos de Bloomberg

Por encima de la negativa del consorcio inmobiliario a reconocer públicamente la condición crítica de sus flujos de capital, las calificadoras bursátiles emitieron inmediatamente advertencias sobre la degradación de la firma multinacional, lo cual se hizo patente a partir de diciembre de 2022 (Reuters, 2022). A consecuencia de las moratorias de pago de intereses sobre los más de 300 mil millones de dólares de deuda base, entre otros factores, en tan solo un año las obligaciones financieras de Evergrande se incrementaron en una cantidad de 94,582 millones de yuanes. Incluidos en esta cantidad se encuentran más de 26 mil millones de yuanes por concepto de tributaciones al Estado Chino (tabla 2).

Tabla 2. Pasivos de China Evergrande Group Co.

	2020 Millones de Yuanes	2019 Millones de Yuanes
Pasivo no circulante		
Empréstitos	381,055	427,726
Pasivos financieros derivados	-	4,666
Pasivos por impuesto sobre la renta diferido	53,142	60,766
Otras cuentas por pagar	9,278	4,847
	443,475	498,005
Pasivo circulante		
Empréstitos	335,477	372,169
Comerciales y otras cuentas a pagar	829,174	717,618
Pasivos contractuales	185,746	129,705
Pasivos por impuesto a las ganancias	156,856	130,543
	1,507,253	1,350,035
Pasivos totales	1,950,728	1,848,040
Total de pasivos patrimoniales	2,301,159	2,206,577

Fuente: (Evergrande, 2022b)

Ante la inminencia de una mayor crisis en el sector inmobiliario, el Partido Comunista chino promovió, hacia finales de 2021, un conjunto de disposiciones legales para que las inmobiliarias restringieran sus niveles de apalancamiento financiero (Feng-Yangchao, 2022). Si bien únicamente Evergrande dependía vitalmente de créditos frescos para sortear la moratoria y lograr condiciones para pagar los intereses de su deuda, las radicales medidas arrastraron también a las filiales Hengda Real Estate Group Co Ltd y Tianji Holding Ltd, involucrando en efecto cascada a otros gigantes inmobiliarios chinos como Country Garden Holdings, China Vanke Co Ltd y Shimao Group Holdings.

Lo “sorprendente” del fenómeno en cuestión es que la emergencia de una burbuja de precios en el sector inmobiliario “sorprendiera” al gobierno chino. Con base en la experiencia de la crisis financiera asiática de 1998, luces de alerta se habían encendido desde años atrás. Investigaciones académicas sólidas, como la de García Herrero y Santabárbara, habían advertido con sobrada antelación sobre la crisis de créditos que se cernía sobre la economía china, principalmente en los sectores inmobiliario y de construcción (García-Herrero y Santabárbara, 2011).

RESULTADOS DEL ANÁLISIS TÉCNICO

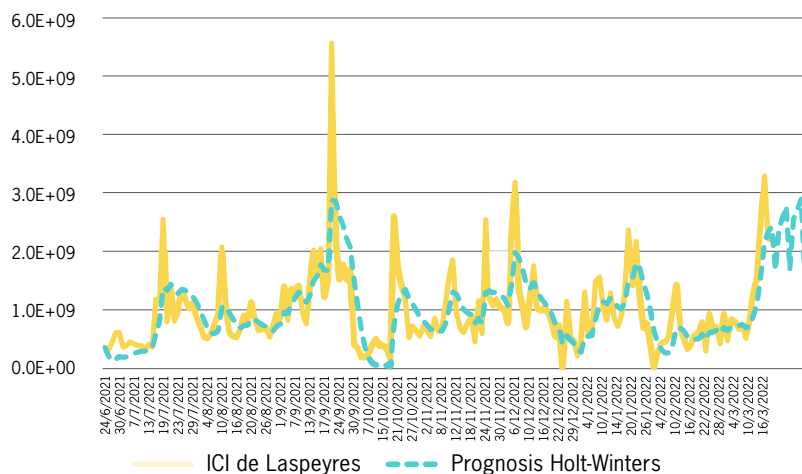
Tras un breve período de inmersión total en el libre mercado, a partir de 2021, el sector inmobiliario chino será nuevamente objeto de intervención estatal. Debido a esto, el análisis técnico de la dinámica evolutiva de las variables de dicho sector exige la aplicación de metodologías estadísticas con características particulares.

En este trabajo se propone la metodología de Laspeyres para la conformación, en primer lugar, de un Índice de Capitalización Inmobiliaria, referido aquí como ICI de Laspeyres. Dado que la intervención del Estado chino en el sector de vivienda no será ni directa ni exclusivamente en la esfera bursátil, la aplicación directa de las metodologías matemáticas desarrolladas para la prospección de procesos estocásticos mediante series temporales desestacionalizadas no se justifica. En circunstancias tan particulares, resulta indispensable aplicar como paso previo, al menos, una prueba de hipótesis estadística, ya que la condición de aleatoriedad de las series bursátiles “intervenidas” no está garantizada. Bajo esta consideración, previamente a la la prognosis de corto plazo del ICI de Laspeyres, se practicó un contraste de hipótesis de aleatoriedad de series temporales. Es importante destacar que esta prueba de hipótesis se realizó utilizando un conocido instrumento analítico proveniente del campo de la estadística no paramétrica: la *prueba de rachas*.

Considerando el significativo peso que ostentan elementos tan específicos como la posible *fatiga de la demanda* en el mercado inmobiliario chino, las notables fallas en las estimaciones de la capacidad crediticia de la población por parte de las instituciones financieras, así como la súbita imposición de restricciones legales en los niveles de apalancamiento financiero para las firmas con mayor endeudamiento, se estima inadecuada la modelación de la prognosis de corto plazo mediante metodologías de procesos estocásticos desestacionalizados. En su lugar, la propuesta presentada en este estudio se enfoca en la versión extendida del modelo de series de tiempo Holt-Winters para fenómenos estacionales.

Dado que los métodos matemáticos de Laspeyres, contraste de rachas y Holt-Winters, son recursos analíticos y prospectivos ampliamente utilizados en el ámbito de las ciencias económicas y administrativas, este trabajo

Gráfica 8. ICI de Laspeyres y Prognosis Holt-Winters



Fuente: Elaboración propia

solo proporciona una breve descripción de sus elementos esenciales, que se encuentra detallada en un apéndice metodológico.

Es importante destacar que en el ICI de Laspeyres calculado en este estudio se combinan los precios y volúmenes de operación correspondientes a los títulos de capitalización de las cuatro firmas inmobiliarias chinas principalmente involucradas en la crisis. La gráfica 8 presenta los resultados de las estimaciones del comportamiento de dicho índice.

En la gráfica 8 se puede observar cómo el pico provocado por la moratoria de Evergrande declarada en septiembre de 2021 se disipa solo parcialmente con el paso del tiempo. Como reflejo de este fenómeno, el ICI de Laspeyres muestra un comportamiento persistentemente volátil (línea gris). Por otro lado, el estimador de Holt-Winters para el mismo período (línea punteada) experimenta fluctuaciones de gran amplitud alrededor de la meseta ubicada

en 1E+09. Este comportamiento se mantiene en los mismos términos hasta marzo de 2022, momento en el que el estimador de Holt-Winters experimenta un incremento cuantitativo significativo, duplicando su valor medio y retomando su patrón oscilatorio, nuevamente con gran amplitud. La interpretación de este patrón de oscilaciones armónicas que el estimador Holt-Winters reproduce a lo largo del segmento de pronósticos sugiere escenarios económicos caracterizados por una alta volatilidad en el sector inmobiliario. Para aquellos lectores interesados en replicar o profundizar en los detalles de este análisis técnico, pueden acceder a la base de datos correspondiente a través del siguiente enlace:

[Análisis Técnico y Base de Datos ICI, Rachas y HW. 2021: Crisis Capitalismo Chino.](#)

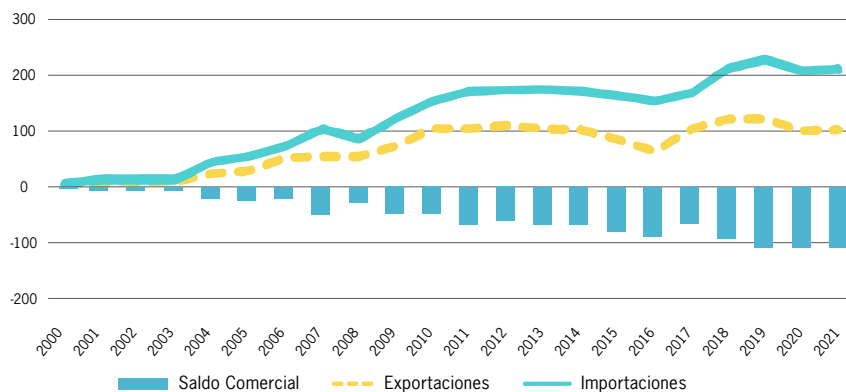
INFLUJO DE LA CICH SOBRE LAS ECONOMÍAS DE AMÉRICA LATINA

Respaldo por un sobreendeudamiento tanto del sector público como del incipiente aunque en expansión sector privado, el sobrecalentamiento de la economía china se vio obligado a experimentar un brusco proceso de enfriamiento debido a la pandemia. Los efectos de este impacto térmico llevaron consigo la manifestación de indicios de crisis en todos los sectores económicos, siendo quizás el más grave de todos el ámbito de la construcción y comercialización de viviendas. No obstante, la gravedad de la Crisis Inmobiliaria China (CICH) no parece residir en su posible repercusión horizontal en otros sectores de la economía nacional. Originada por una interrupción forzada de las cadenas de producción y distribución en los años 2020, 2021 y 2022, el flujo transfronterizo de sectores como el hipotecario amenaza con amplificar los efectos del choque

de la oferta agregada a nivel mundial y generar una inercia negativa en variables económicas tan cruciales como los tipos de cambio de las principales monedas y el sistema global de precios.

La intensificación de las relaciones comerciales con los países de América Latina y el Caribe en el siglo XXI ha hecho que el peligro de una crisis sistémica en la economía de China adquiera especial relevancia para los países de esta región. Esta amenaza se encuentra dentro del contexto de una dependencia comercial de Latinoamérica hacia el gigante asiático, la cual se ha duplicado en términos cuantitativos durante la última década. La Gráfica 9 ilustra cómo este fenómeno ha llevado consigo un creciente saldo negativo para América Latina.

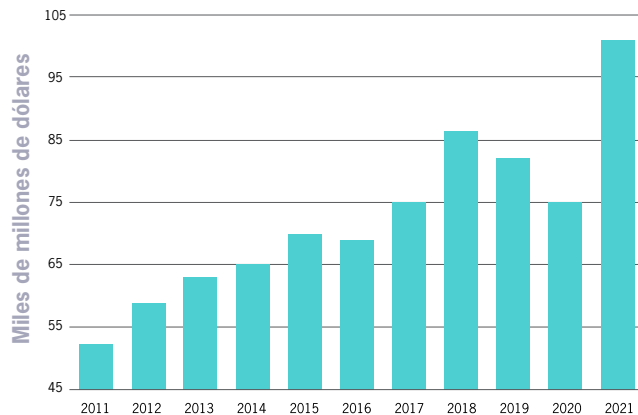
Gráfica 9. Dependencia comercial de América Latina y el Caribe hacia China



Fuente: (Bonialian, 2022, pág. 4)

En el caso de México, la pandemia no impidió que la escalada de compras de mercancías chinas alcanzara máximos históricos. Tan solo en el primer tercio de 2022, el valor de las importaciones mexicanas provenientes de China aumentó un 20.5 % en comparación con la cifra histórica más alta registrada en un primer cuatrimestre (Gráfica 10).

Gráfica 10. Valor de las compras de México a China



Fuente: Elaboración propia con datos de (Banxico, 2022)

CONCLUSIONES

La incertidumbre generada por la amenaza de una crisis sistémica en la economía china, así como su rápida propagación hacia otros países, estará presente en los circuitos económicos globales durante varios años. Los signos negativos que se manifiestan plenamente en los sectores de construcción e inmobiliario se están transmitiendo a sectores como el energético, siderúrgico, transporte y comercio, electrónico y, a partir de marzo de 2022, el alimentario. Esto genera un ambiente de nerviosismo cuyo impacto en la formación bruta de capital fijo es ya evidente a nivel mundial. La temporalidad y la profundidad de las consecuencias provocadas por las oscilaciones de la actividad económica y los intermitentes choques de oferta causados por la pandemia aún no se conocen. En la definición del panorama económico de China y, por ende, del comercio mundial, sigue presente el efecto de la disrupción de las cadenas globales de suministro.

Consideradas como las peores de la historia, las crisis, tales como la del desabasto de semiconductores y nanochips, la insolvencia en el transporte marítimo, así como el déficit de contenedores de mercancías, se combinaron con otros problemas emergentes en 2022. Estos incluyen el desabasto de granos y fertilizantes, provocado por la guerra en Ucrania, el sostenido encarecimiento de energéticos fósiles y electricidad, así como nuevas presiones sobre el

vector de precios de una amplia gama de materias primas. Eventos tan relevantes para la recuperación del comercio chino, como el 11/11, el Viernes Negro y el pico estacional de comercio de fin de año, plantearán desafíos logísticos sin precedentes para la nación oriental.

A pesar de las distancias geográficas, la crisis en el sector inmobiliario chino ya ha repercutido en diversas economías latinoamericanas, generando volatilidad e incertidumbre. Esto se debe a que estas economías establecieron fuertes vínculos durante las primeras dos décadas del siglo XXI con el rápido proceso de expansión de la vivienda urbana en China. Ejemplos notables incluyen el sector del cobre en Chile y Perú, los sectores del acero y el cemento en Brasil, y el sector de hidrocarburos en Colombia y Venezuela, entre otros. Además, industrias como las del acero, aluminio, productos químicos, equipo y mobiliario ya están experimentando afectaciones debido al impacto en la demanda inmobiliaria.

En un momento en el cual la mayoría de los bancos centrales se ha visto obligada a mantener elevadas sus tasas de interés debido a un panorama de inflación, los grandes organismos económicos internacionales han estado reduciendo sistemáticamente sus estimaciones de crecimiento mundial. Sin lugar a dudas, las preocupaciones económicas en China y Estados Unidos se encuentran entre las principales causas de este pesimismo económico.

La exorbitante deuda de la empresa inmobiliaria Evergrande, equivalente al presupuesto anual de un país como México, está obstaculizando el acceso a créditos frescos para empresas de otros sectores de la economía china. Además, el desplome de los precios de reventa de las viviendas recién ocupadas está dificultando aún más la renegociación de las deudas de las familias en condición de moratoria, ya que el precio del bien utilizado como garantía pronto resultó ser inferior al monto de la deuda base más los intereses acumulados.

La completa repercusión en los mercados internacionales del sismo inmobiliario con epicentro en Beijing tardará en conocerse, pero las señales actuales no son promisorias. Las principales variables del mercado inmobiliario estadounidense, el segundo más importante del mundo después del chino, ya han dado signos de alerta. Los precios de la vivienda en EEUU han superado los niveles máximos que alcanzó la burbuja de 2008 antes de su colapso. Una situación similar se presenta en la cantidad de indulgencias hipotecarias (3.6 millones, superior a 2008) y la cantidad de estadounidenses desempleados (12 millones, cifra superior a 2008). Todo esto ocurre en un contexto financiero con tasas de interés negativas, similar al de 2008.

Enclaustrado en su característico hermetismo, el Estado Comunista chino no ha dejado entrever el alcance de su intervención en el sector inmobiliario, ya sea en términos de soporte financiero o en lo que respecta a la promulgación de nuevas leyes y reglamentos relacionados con la

construcción y comercialización de viviendas. Sin embargo, hasta la fecha, los indicios parecen descartar posturas extremas. La amenaza de propagación de la crisis es tan significativa que el gobierno chino no puede darse el lujo de ignorar el potencial colapso hipotecario. Es probable que no abandone a Evergrande a su suerte ni lo haga con otras empresas inmobiliarias privadas fuertemente endeudadas. No obstante, tampoco parece que el Estado chino absorberá todas las deudas de las empresas constructoras. Lo más probable es que el Partido Comunista logre inducir una acción gubernamental intermedia, en la cual el Estado actúe como aval en la reestructuración de las deudas inmobiliarias más críticas, al tiempo que permita un proceso gradual y controlado de quiebra para otras empresas desarrolladoras de viviendas. Esta estrategia proporcionaría una vía para que el gobierno chino intervenga a fondo en un mercado inmobiliario que ha demostrado ser vulnerable para mantenerse como un libre mercado. Al mismo tiempo, permitiría un espacio y un tiempo adecuados para la reintroducción de la planificación estatal y una gestión adecuada de los costos sociales asociados con la completa reestructuración del sector de la vivienda.

A partir de septiembre de 2021, la primera gran crisis del capitalismo chino ha marcado un hito significativo. Este acontecimiento se convierte en un punto de referencia a partir del cual el modelo de desarrollo del gigante asiático deberá ser reexaminado y reencauzado. Los resultados que emerjan de la temporalidad, intermitencia y grado de intervención del Estado Comunista chino en el sector inmobiliario, así como en otros sectores económicos que, en la práctica, operan bajo principios de libre mercado, serán objeto de atención a nivel global en los próximos años.

REFERENCIAS

- Alami, I. (2018). Money power of capital and production of “New State Spaces”. *New Polit. Econ.*, 23, 512-519.
- Anderson, D., Sweeney, D., Williams, T., Camm, J., y Cochran, J. (2020). *Statistics for Business and Economics*. Cengage Learning.
- Azzim, M. (1996). State interventions to rescue banks during the global financial crisis. *International Review of Economics and Finance*, 213 - 229.
- Bannister, J. (1998). Do financial analysts decompose past earnings when making future earnings forecasts? *Managerial Finance*, 24(6), 10-23.
- Banxico. (2022). *Compra de mercancías provenientes de otros países*. <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=1&accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA6&locale=es>
- Bellavite, P. (2022). The contribution of (shadow) banks and real estate to systemic risk in China. *Journal of Financial Stability*, 210-222.
- Bird, J. C., Garry, S., y Gómez- Franco, L. A. (2014). El Salario Mínimo en México. *Economía UNAM*, 78-93.
- Bloomberg. (2022). *World Stock Markets Databases*. Bloomberg: <https://www.bloomberg.com/subscriptions/checkout?id=2c92a0ff66e7c54a0166f52d5d772678>
- BNERPCH. (2022). *Buró Nacional de Estadística de la República Popular China*. 中华人民共和国国家统计局. <http://www.stats.gov.cn/english/>
- Bonialian, M. (2022). Relaciones económicas entre China y América Latina. Una historia de la globalización, siglos XVI-XXI. *Historia de México*, 18-35.
- Brush, C. G. (2014). Exploring the Concept of an Entrepreneurship Education Ecosystem. En S. Hoskinson y D. F. Kuratko (Eds.), *Innovative Pathways for University Entrepreneurship in the 21st Century* (pp. 25-39). *Advances in the Study of Entrepreneurship, Innovation & Economic Growth*. Emerald Group Publishing Limited.
- Bu-Di, y Liao-Jing. (2022). Land property rights and rural enterprise growth: Evidence from land titling reform in China. *ournal of Development Economics*.
- Burrill, F. (2013). On Good Intentions : A Critical Note on Recent Studies of State Planning in Canada. *Acadiensis*, 49(1), 171-180.
- CFR. (2022). *Council on Foreign Relations*. <https://www.cfr.org/newsletters/daily-news-brief>
- China-Indicators. (2022). *Housing Prices in China*. <https://tradingeconomics.com/china/indicators:> Trading Economics.
- CISION. (2022). *Evergrande officially defaulted - DMSA is preparing bankruptcy proceedings against Evergrande Group*. <https://www.prnewswire.com/news-releases/evergrande-officially-defaulted---dmsa-is-preparing-bankruptcy-proceedings-against-evergrande-group-301421327.html>
- Evergrande. (2022). *Group Profile*. <https://mobilesite.evergrande.com/en/about.aspx?tags=2>
- Evergrande. (2022b). *China Evergrande Annual Report 2021*. <https://www.evergrande.com/ir/en/reports.asp>
- Feng-Yangchao. (2022). How does green credit policy affect total factor productivity of the manufacturing firms in China? *Environmental Science and Pollution Research.*, 1-17.
- Fortune. (2022). *Fortune Global 500 Index*. <https://fortune.com/global500/>
- Gapsalamov, A. (2017). State Planning of the Russian Economy: Past and Present. *International Journal of Economic Perspectives*, 11, 474-480.
- García-Herrero, A., y Santabárbara, D. (2011). Les Risques Du Système Bancaire Chinois Après Le Plan De Relance De 2008-2010 Et Le Boom De L'Immobilier . *Revue d'Économie Financière*, 102(2), 57-70.
- Garriga, C., Hedlund, A., Tang, Y., y Wang, P. (2021). Rural-urban migration and house prices in China. *Regional Science and Urban Economics*, 91. <https://doi.org/10.3386/w28013>

- Gobierno de México. (2022). *Incremento a salarios mínimos 2022 impulsa el ingreso de 5.84 millones de personas trabajadoras*. Ciudad de México: Gobierno de México.
- Grajdanzev, A. (1940). Itogi Vypolneniya Vtorogo Pyatiletnego Plana Razvitiya Narodnogo Khozyaistva SSSR. *Pacific Affairs*, 13(2), 224-236.
- Hao, Y., Huang, J., Guo, Y., Wu, H., y Ren, S. (2022). Does the legacy of state planning put pressure on ecological efficiency? Evidence from China. *Business Strategy and the Environment*, 31(7), 3100-3121.
- Kahn, R. (2016). Law's Great Leap Forward. *Business Law Today*, 1-4.
- Kang, H.-H., y Liu, S.-B. (2009). The impact of the 2008 financial crisis on housing prices in China and Taiwan: A quantile regression analysis. *Economic Modelling*, 42, 356-362. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.econmod.2014.07.018>
- Lai, L., y Lorne, F. (2013). The Fourth Coase Theorem : State planning rules and spontaneity in action. *Planning Theory*, 14(1), 44-69.
- Li, H., Wu, J., y Xu, M. (2017). Estimating the leverage condition of China's Urban households: evidence from the housing sector. *Journal of Housing and the Built Environment*, 37(6), 1-28.
- Lirong, A., Saiqi, H., y Shengping, J. (2021). Quantile Regression Method of House Price Index for Newly Building Condominiums in China. *International Symposium on Distributed Computing and Applications for Business Engineering and Science*, (pp. 159-162).
- Liu, J., Xuan, K., Xie, N., Zhang, J., Wang, X., Yu, Z., y Wang, W. (2022). Effects of urbanisation on regional water consumption in China. *Journal of Hydrology*, 609. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jhydrol.2022.127721>
- Marx, K. (1990). *Capital Vol. I*. London: Penguin Classics.
- Mou, X., Li, X., y Dong, J. (2022). The Impact of Population Aging on Housing Demand in China Based on System Dynamics. *Journal of Systems Science and Complexity*, 34(1), 351-380.
- Newbold, P., Carlson, W., y Thorne, B. (2018). *Statistics for Business and Economics*. Prentice Hall.
- Reuters. (2022). *Fitch withdraws ratings on debt-laden China Evergrande, subsidiaries*. <https://www.reuters.com/business/fitch-withdraws-ratings-debt-laden-china-evergrande-subsidiaries-2022-06-02/>
- Reyes, M. S. (2011, Noviembre). Los salarios en México. *Análisis Político*. Fundación Friedrich Ebert Stiftung, 1-15.
- Rizwan, A. (2022). Sustainable environment, energy and finance in China: evidence from dynamic modelling using carbon emissions and ecological footprints. *Environmental Science and Pollution Research*, 1-22.
- Robinson, A. (2017). The Works and Correspondence of David Ricardo. Volume I: On the Principles of Political Economy and Taxation. *The Economic Journal*, 61(244), 848-851.
- Shoikhedbrod, I. (2021). Market Morality, Socialism, and the Realization of Social Freedom. *Critical Horizons*, 17-39.
- Stoyanova, D. (2019). The Need for State Intervention in the Economy. Arguments for and against. *Trakia Journal of Sciences*, 17(1), 440-444. <https://doi.org/10.15547/tjs.2019.s.01.071>
- STPS-CONASAMI. (2021). *Tabla de Salarios mínimos Generales y Profesionales por Areas Geográficas*.
- Su, X., y Qian, Z. (2022). Neoliberal financial governance and its transformation under real estate boom and bust in China. *Land Use Policy*, 112, 1-7.
- Wang, R. (2022). Collateral versus crowding out: policy implications on China's housing and manufacture sectors. *Applied Economics*, 54(15), 1700-1714.
- Wisman, J. (1996). Keynesian economics and Economists' views on the state. *Forum for Social Economics*, 16(3), 1-15.
- World-Bank. (2022). *Crecimiento económico de los países de mundo*. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=CN>
- World-Bank. (2022). *Urban population of the world*. <https://data.worldbank.org/indicador/SP.URB.TOTL.IN.ZS>

- Wu, J., Yang, H., y Ahmed, T. (2021). An assessment of the policy of poverty alleviation in continuous poverty-stricken areas: evidence from Yunnan Province, China. *A Multidisciplinary Approach to the Theory and Practice of Sustainable Development*, 25(9), 1-21.
- Yao, S., Yao, S., Luo, D., y Morgan, S. (2010). Impact of the US Credit Crunch Housing Market Crisis on China. *Journal of Contemporary China*, 19(64), 401-417.
- Yates, M. (2011). The human-as-waste, the labour theory of value and disposability in contemporary capitalism. 43(5), 1679-1695.
- Zeng, T., y Zhu, S. (2022). The mobility of top earnings, income, and wealth in China: Facts from the 2011-2017 China household finance survey. *Journal of Asian Economics*, 80. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.asieco.2022.101461>
- Zhang, M., Qiao, S., y Yeh, A.-O. (2022). Disamenity effects of displaced villagers' resettlement community on housing price in China and implication for socio-spatial segregation. *Applied Geography*, 142. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.apgeog.2022.102681>
- Zhang, Z., Moore-Cherry, N., y Redmond, D. (2018). A Crisis of Management? Evaluating Post 210 Housing Restructuring in Nanjing. *Housing Policy Debate*, 28(1), 29-49. <https://doi.org/10.1080/10511482.2016.1247104>
- Zhou, H. (2009). Housing Demand and Sustainable Release of China's Real Estate under International Financial Crisis. *International Symposium of Construction Management and Real State*, (pp. 863 - 872).

APÉNDICE METODOLÓGICO

Índice de Laspeyres

Entre las diversas formas existentes para fusionar la información relativa a precios y cantidades de bienes diversos, sean éstos tangibles o de capital, el Índice nombrado en honor al economista alemán Étienne Laspeyres (1834 – 1913), destaca en términos de cálculo por su claridad y simplicidad.

Dados un vector de cantidades $\mathbf{q} = \{q_{0i}, q_{1i}, q_{2i}, \dots, q_{n-1i}, q_{ni}\}$ y un vector de precios $\mathbf{p} = \{p_{0i}, p_{1i}, p_{2i}, \dots, p_{n-1i}, p_{ni}\}$, ambos n-dimensionales sobre el eje del tiempo $t = 1, 2, 3, \dots, k-1, k$, el índice de Laspeyres se determina mediante la fórmula:

$$100 \left(\frac{\sum_{i=1}^K q_{0i} p_{1i}}{\sum_{i=1}^K q_{0i} p_{0i}} \right)$$

El Índice de Laspeyres es una parte integral del grupo de índices de precios que se utilizan ampliamente en diversas disciplinas, incluyendo la economía financiera, la gestión de activos, la fiscalidad y muchas otras áreas profesionales. Los lectores interesados en obtener ejemplos y explorar más a fondo los detalles sobre la metodología de conformación y las propiedades analíticas de los índices de precios pueden encontrar información en textos clásicos, como los siguientes: (Newbold y otros, 2018) y (Anderson y otros, 2020).

Contraste no paramétrico de hipótesis sobre aleatoriedad de series de tiempo.

La denominada *prueba de rachas* es un recurso estadístico simple pero poderoso que se utiliza para contrastar la hipótesis nula, que supone que una serie de tiempo es de naturaleza aleatoria, contra la hipótesis alternativa, que sugiere que no lo es. Es decir:

Probar estadísticamente:

H_0 : la serie de tiempo es aleatoria vs. H_1 : la serie de tiempo no es aleatoria

En su modalidad convencional, el primer paso de la prueba de rachas consiste en anotar un signo de menos (-) a un lado de cada uno de los valores de la serie temporal que se ubique por debajo del promedio aritmético. Por su parte, a un lado de cada valor que se ubique por encima del promedio se anotará un signo de más (+).

Las sucesiones de signos deberán presentar rachas de repeticiones. Por ejemplo, la siguiente sucesión de signos:

(+)
(+)
(+)
(+)
(-)
(-)
(+)
(+)

presenta 3 rachas. La primera es de signos (+), la segunda de signos (-), y la tercera de signos (+). Si el conteo de rachas es denominado mediante la letra R, en el ejemplo anterior R=3.

Bajo un nivel de significancia α , la prueba de hipótesis:

H_0 : La serie temporal es de naturaleza aleatoria.

se conduce mediante las siguientes reglas:

a. Si la hipótesis alternativa es:

H_1 : existe una correlación positiva entre observaciones contiguas.

entonces, deberá rechazarse H_0 cuando:

$$\frac{R - \frac{n}{2} - 1}{\sqrt{\frac{n^2 - 2n}{4(n-1)}}} < -Z_{\alpha}$$

en donde n, es el número de observaciones y Z_{α} el valor de la inversa de la distribución normal acumulativa estándar para una probabilidad $1-\alpha$.

b. Si la hipótesis alternativa es:

H_1 : la serie de tiempo no es aleatoria.

entonces, deberá rechazarse H_0 cuando:

$$\frac{R - \frac{n}{2} - 1}{\sqrt{\frac{n^2 - 2n}{4(n-1)}}} < -Z_{\alpha/2} \quad \text{o} \quad \frac{R - \frac{n}{2} - 1}{\sqrt{\frac{n^2 - 2n}{4(n-1)}}} > Z_{\alpha/2}$$

Los lectores interesados en conocer ejemplos y profundizar en detalles sobre la metodología y propiedades analíticas de las pruebas de hipótesis no paramétricas pueden encontrarlos en textos clásicos como los de (Newbold y otros, 2018) y (Anderson y otros, 2020).

Prognosis de Holt - Winters para series estocásticas estacionales.

Desarrollada específicamente para la estimación de pronósticos basados en procesos estocásticos de naturaleza estacional, la metodología propuesta por los matemáticos británicos T. Holt y D. Winters parte de la combinación de tres parámetros fundamentales:

- Parámetro de nivel α .
- Parámetro de tendencia β .
- Parámetro de estacionalidad multiplicativa γ .

Los valores estimados y los pronósticos estacionales surgen del sistema complejo de ecuaciones en diferencias finitas que se describe a continuación:

$$\hat{x}_t = \alpha(\hat{x}_{t-1} + T_{t-1}) + (1 - \alpha)\frac{x_t}{F_{t-s}} \quad (0 < \alpha < 1)$$

$$T_t = \beta T_{t-1} + (1 - \beta)(\hat{x}_t - \hat{x}_{t-1}) \quad (0 < \beta < 1)$$

$$F_t = \gamma F_{t-s} + (1 - \gamma)\frac{x_t}{\hat{x}_t} \quad (0 < \gamma < 1)$$

Finalmente, el pronóstico para el periodo $t + h$ se obtiene sumando a la estimación del periodo t los componentes rezagados de tendencia y estacionalidad multiplicativa:

$$\hat{x}_{t+h} = (\hat{x}_t + hT_t)F_{t+h-s}$$

Los lectores interesados en conocer ejemplos y profundizar en detalles sobre la metodología y propiedades analíticas de los estimadores de series estocásticas estacionales pueden encontrarlos en textos clásicos como los de (Newbold y otros, 2018) y (Anderson y otros, 2020).

La Unión Europea frente a la política de sanciones económicas de Estados Unidos

« Nous devons rappeler que la politique étrangère consiste à modifier la politique intérieure des autres pays. Ce qui est pour nous la politique étrangère, c'est de la politique intérieure pour les autres »
Josep Borrell, AR/VP de la UE (GEG, 2021)

AUTOR

Federico Manchón
Profesor-Investigador
Titular C del Departamento
de Producción Económica,
UAM-Xochimilco

MOTIVOS DE LAS SANCIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES

Los motivos jurídicos de las sanciones económicas internacionales son aquellos que las autoridades nacionales y/o internacionales definen como el origen de defectos que tienen lugar en los ámbitos económicos y no económicos, tanto en cada una de las sociedades nacionales como en las relaciones que estas mantienen entre sí, impidiendo lo que los sancionadores consideran su mejor funcionamiento posible, tanto en unas como en otras.

En el ámbito económico, se busca corregir aquellos comportamientos de los agentes económicos, ya sean privados o públicos, que las legislaciones, especialmente en el ámbito del derecho privado, tanto a nivel nacional como internacional, así como las autoridades nacionales e internacionales que las implementan, consideran perjudiciales porque causan un mal funcionamiento en los mercados y, por ende, en las economías. El objetivo principal es inducir cambios en las conductas de los agentes económicos para que adopten comportamientos considerados “saludables”. Esto se hace con la intención de “normalizar” lo que las disposiciones legales y las decisiones políticas consideran como un buen funcionamiento de los mercados y las economías, tanto a nivel nacional como en el contexto extranjero e internacional.

En los ámbitos no económicos, las sanciones económicas tienen como objetivo modificar las normas, políticas estatales o de un grupo de estados, o las conductas adoptadas por sus autoridades, funcionarios o ciudadanos. Estas medidas son interpretadas por los sancionadores, ya sean internacionales o nacionales, como acciones que afectan negativamente los principios, valores o normas de organizaciones internacionales o del derecho público internacional.

En este artículo abordaremos dos argumentos frecuentemente utilizados para justificar la imposición de sanciones. Estos argumentos se basan en lo que los sancionadores interpretan como defectos en ámbitos no económicos. Por un lado, consideraremos el argu-

mento definido por el principio de igualdad soberana de los estados (ONU. Carta, art. 2.1), y por otro lado, el argumento basado en los derechos humanos (ONU. OHCHR, 2022).

En el caso del argumento basado en la soberanía, de acuerdo con el principio de igualdad soberana de los estados, los actores políticos que imponen sanciones buscan corregir conductas, tanto públicas, principalmente de naturaleza política, como privadas, que afectan el principio constitutivo que rige las relaciones internacionales en la actualidad: la estatalidad (ONU. Carta, art. 3). Este principio se fundamenta en el reconocimiento nacional e internacional de la soberanía de los estados que funcionan bajo principios democráticos (ONU. OHCHR, 2022). Aquellos estados o individuos que, a criterio de quienes imponen las sanciones, violan la estatalidad o los derechos humanos, son sujetos de sanciones.

En el contexto de la sociedad internacional contemporánea, específicamente en el marco del multilateralismo establecido por la Carta de las Naciones Unidas, se permite la aplicación de sanciones políticas, incluso mediante la utilización de la fuerza armada. Es importante destacar que, sin perjuicio del derecho inherente a la legítima defensa, tanto a nivel individual como colectivo, en caso de un ataque armado (ONU. Carta, art. 51), la única entidad facultada para definir y emplear el recurso de la coacción armada en respuesta a violaciones del principio de estatalidad o de los derechos humanos es el ONU.CS (ONU. Carta, cap. VII) (ONU.CS). Los demás actores sancionadores carecen de la capacidad de determinar el uso de este recurso, y únicamente los estados miembros de la sociedad internacional pueden ejercerlo, siempre y cuando cuenten con la autorización del ONU.CS, el cual posee el monopolio exclusivo sobre el empleo de la fuerza armada.

Los demás actores internacionales, ya sean públicos o privados, y especialmente los Estados, tienen la capacidad de influir en las motivaciones y conductas de otros actores internacionales mediante la diplomacia cooperativa. Esta diplomacia implica el uso de medidas no coercitivas ni coactivas que permiten satisfacer mutuamente sus objetivos, con un enfoque particular en los objetivos nacionales de los Estados. En este contexto, tanto las organizaciones pertenecientes al sistema de las Naciones Unidas como el derecho internacional contemporáneo promueven activamente el empleo de la diplomacia cooperativa como un recurso en las relaciones internacionales.

Pero también es posible recurrir a la diplomacia coercitiva, ya que la violencia no armada, en particular la coerción económica destinada a cambiar el comportamiento de los actores internacionales, no se encuentra explícita-

mente prohibida, en principio, ni por las organizaciones internacionales ni por el derecho internacional. En este contexto, los instrumentos más significativos para ejercer esta forma de violencia no armada son las sanciones económicas basadas en motivos no económicos.

SANCIONES E IMPUGNACIÓN EN UN SISTEMA FORMALMENTE HORIZONTAL

Sanciones económicas por prácticas públicas y privadas por razones políticas

Siguiendo a Simpson (2004), Hofer (2020) afirma la igualdad soberana (ONU. Carta, 1947, art. 2.1) como principio fundamental del orden legal internacional (OLI). Ningún Estado es jurídicamente superior a otro ni tiene soberanía sobre otro. La soberanía abarca la igualdad legislativa, la formal y la existencial. Esta última, que depende de las dos primeras, es relevante para la discusión sobre sanciones porque es la base del carácter pluralista del OLI y garantiza la libertad de los estados para decidir sus sistemas políticos, sociales y económicos. Se define como los derechos a existir (integridad territorial), de escoger la forma de existencia (independencia política) y de participar en el sistema internacional que resulta de los dos primeros. Su corolario son el principio de no intervención y el derecho de escoger su propia forma de gobierno sin injerencias externas (Hofer, 2020, p. 17) (ONU AG, 1960). Las estructuras legales que declaran y tratan a otros estados como ilegales, criminales o fracasados contradicen los principios de igualdad soberana y elección de la configuración de los componentes políticos, sociales y económicos, es decir, sus derechos soberanos (Simpson, 2004, p. 55). Simpson considera que, desde 1815, las estructuras del sistema internacional de los siglos XIX, XX (excepto el lapso 1945-1999) y XXI, han sido anti-pluralistas.

Simpson nota que la igualdad soberana¹ en la sociedad internacional es compatible con desigualdades materiales y sociales de los estados en un orden internacional legal (OLI) en el que no se ha establecido un principio fuerte que obligue la igualdad sustantiva o económica en el derecho internacional, ni un principio general para nivelar capacidades políticas y legales, y ni siquiera el compromiso de acción afirmativa que beneficie a los estados desaventajados. La autodefensa o la retaliación dependen de las capa-

¹ Simpson, desde el concepto igualdad soberana que sostiene Bull, 1977, *The Anarchical Society*, como la de estados que no aceptan autoridad legal superior, y por lo tanto el de la sociedad internacional como anárquica, sostiene la compatibilidad entre derecho y anarquía en presencia de un estatus formal de diferenciación entre actores dentro de un sistema descentralizado de autoridad y derecho, es decir, "constitutional or legal hierarchies... situated within an anarchical order" (Simpson, 2004, pp.64ss).

ciudades militares, económicas o de la influencia en otros estados mediante presiones informales para obtener resultados legales (ejemplo, votos en ONU AG).

Amén de las inequidades materiales a las que puede acomodarse la igualdad soberana mediante jerarquías legales sin que haya un locus de soberanía estable en el sistema, queda claro que, para este autor, quien sigue aquí a Cox en su uso gramsciano del concepto de hegemonía para explicarlo a las relaciones interestatales, estas jerarquías internacionales legales pueden transformarse en hegemonía internacional legal cuando los poderes menores reconocen constitucionalmente a una élite de estados poderosos ciertos privilegios, derechos y deberes siempre y cuando adhieran a un fuerte principio de igualdad soberana (Simpson, 2004, p. 68).

Pero Hofer transforma el análisis que hace Simpson del orden legal internacional (OLI) acerca de sus desigualdades materiales y legales, cambiando la aproximación coxiana del último² por la del interaccionismo simbólico en términos de conductismo social³ aplicado a las relaciones internacionales de la primera (Hofer, 2020, pp. 16 y 19). El resultado es que las sanciones derivadas de la jerarquía internacional, y sus impugnaciones, pasan a depender no de la negociación en la que se desarrollan argumentos razonables sobre la definición de las normas, de su ejecución y de las distintas interpretaciones tanto sobre las normas como sobre su ejecución, sino de las respuestas emocionales de carácter moral de los sancionadores a las que estos autores interpretan como violaciones a las normas. Así, estas emociones morales distintas del derecho, como la ira, el desprecio o el disgusto de los sancionadores debido a su interpretación egoísta, es decir no dialógica, de las normas, son el factor de la acción de sancionar. Pueden actuar aquellos que tienen la capacidad para hacerlo, es decir, las grandes potencias, sin que importe el determinismo conductista con que Hofer considera la configuración histórica y social de las relaciones internacionales. Por su parte, los sancionados también reaccionan emocionalmente. Impugnan las sanciones porque interpretan injusta la interpretación de las normas que desencadena el castigo que les imponen los sancionadores. Los argumentos en torno a la norma y a su cumplimiento son también aquí subsidiarios de las emociones morales. No es solo por sus costos y la estigmatización que los sancionados rechazan las sanciones, sino fundamentalmente por sentimientos morales,

como la ira, la vergüenza, la humillación o el resentimiento. Hofer prefiere este último porque le parece el más apropiado en una jerarquía cuya estabilidad atribuye a la búsqueda de estatus. El estatus sería así el común denominador que permitiría el control de las emociones morales de sancionadores y sancionados para evitar la desestabilización. Ni mucho castigo, ni tanta impugnación. Todo reducido a una mecánica de estímulo y respuesta. Corresponde tratar esta discusión en otra parte, pero aquí mi punto de vista está próximo al de Simpson.

En cualquier caso, los estados miembros de ciertas organizaciones internacionales (OI) han otorgado, en virtud del ejercicio soberano de delegación, el ejercicio de funciones específicas, incluyendo la capacidad de imponer sanciones por el incumplimiento de los principios, derechos y deberes establecidos por estas OI. Notablemente, en el caso de la ONU, cuyos estados miembros se comprometen a aceptar y cumplir las decisiones del ONU.CS (ONU.Carta, 1945, art. 25), el cual, tras promover el arreglo pacífico (ONU.Carta, 1945, art. 25) de las controversias que pongan en peligro el mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales, cuya existencia determinará el propio ONU.CS (ONU.Carta, 1945, art. 39), puede decidir sanciones que implican la coerción no armada (ONU.Carta, 1945, art. 41), y, si estimara que son inadecuadas, podría ejercer coacción militar (ONU.Carta, 1945, art. 42) para restablecer la paz y la seguridad internacionales.

Extraterritorialidad

La aplicación en el extranjero de sanciones fundadas en el derecho nacional, fundamentalmente de Estados Unidos, aplicadas después de la Segunda Guerra Mundial, recibieron en el derecho internacional atención limitada mientras las sanciones se orientaron a objetivos ubicados en la jurisdicción del estado cuya conducta se buscaba modificar, denominadas sanciones primarias. Por el contrario, en el caso de las sanciones secundarias o sanciones extraterritoriales, las cuales buscan castigar a personas naturales o jurídicas en países distintos al país que el sancionador quiere presionar para modificar su conducta, ha sido un recurso geoestratégico crecientemente utilizado y tema de las relaciones internacionales e internacionalmente ilegal⁴.

² Simpson agrega el reconocimiento crítico a autores de la escuela inglesa sobre relaciones internacionales, como Hedley Bull, Adam Watson, Martin Wight (Simpson 2004, p.230).

³ Para una crítica del formalismo ético y del idealismo sociológico Mead, ver Habermas, J. (1992), *Teoría de la acción comunicativa, II*, Tauros, pp.154ss.

⁴ La Asamblea General de Naciones Unidas (ONU.AG) ha llamado, desde 1996, a todos sus estados miembros a rechazar las leyes y regulaciones, como la conocida por "Ley Helms Burton", "cuyos efectos extraterritoriales que afectan la soberanía de otros estados, los intereses legítimos de entidades o personas bajo su jurisdicción y a la libertad de comercio y navegación" (ONU.AG 2019, A/RES/74/7). El Consejo de la Unión Europea ese mismo año decidió por regulación que "El presente reglamento ofrece protección contra los efectos extraterritoriales de las leyes recogidas en el Anexo (que violan el derecho internacional), incluidas las reglamentaciones y otros instrumentos legislativos, y de las acciones basadas en ellas o derivadas de ellas, y los contrarresta, cuando dicha aplicación afecte intereses de las personas contempladas en el artículo 11 y que se dediquen al comercio internacional o al movimiento de capitales y a actividades comerciales afines entre la Comunidad y terceros países" (UE Consejo 1996, reglamento (CE) 2271/96 art. 1)

El uso de sanciones extraterritoriales se radicalizó desde el fin de la Guerra Fría, pero se generalizó después de la crisis del 2008, en un entorno de inestabilidad en las relaciones de poder, creciente uso de amenazas híbridas, de amenazas cibernéticas y de guerra espacial, de desinformación, y de creciente papel de actores no estatales.

Stoll, T. *et al.*(2020) sostienen que ello fue motivo para que la Unión Europea decidiera utilizar mecanismos de “medidas restrictivas dirigidas”, como denomina el derecho europeo a las sanciones internacionales, particularmente listas de propósitos horizontales (opuestas a las listas verticales que son específicas por país), como la lucha contra guerras químicas y cibernéticas, la violación de derechos humanos (genocidio, asesinatos extrajudiciales, tortura), mientras que Estados Unidos y China buscan extender el alcance de su derecho doméstico al extranjero, obligando a la gente y empresas extranjeras a hacer lo que Washington y Beijing quieren. Quienes comparten el punto de vista de que el aumento de la extraterritorialidad es el último signo de la declinación del OLI, bajo el cual los grandes poderes fingían jugar el mismo juego que todos jugaban. Ahora, sostiene Stoll, a las grandes potencias no les importa disimular que ellas juegan con reglas distintas.

Cuando las sanciones son autorizadas por una institución multilateral, como el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas o el Consejo de la Unión Europea, para ejercer coerción sobre sus estados miembros a fin de abortar actos internacionalmente ilegales, la queja por extraterritorialidad no suele presentarse.

Pero Estados Unidos, y posiblemente China, tienen el poder de hacer regir sus leyes extraterritoriales en el extranjero. Pero el resto, incluyendo la Unión Europea, piensan Stoll, T. *et al.*(2020), no tienen esa opción. Estados Unidos, cuya capacidad se extiende fuera de su territorio, como en el caso de la política antitrust del derecho de competencia estadounidense, puede imponer sanciones secundarias con finalidades de política nacional, indiferente a las que son preferidas en otros países del mundo o internacionalmente. Sin embargo, como los estados pequeños, la Unión Europea, obligada por el Tratado de la Unión Europea, artículo 21, a respetar y promover el derecho internacional, prefiere apoyar a los cuerpos internacionales productores de normas, como la Organización Mundial del Comercio, que en ocasiones ha fallado en contra de Estados Unidos y China. Y las sanciones extraterritoriales con propósitos políticos de las grandes potencias significan, como para los estados en vías de desarrollo, nuevas amenazas, aunque indirectas, para la Unión Europea, según lo entiende Hofer.

SANCIONES Y DERECHO DE COMPETENCIA

Sanciones económicas a prácticas privadas por razones económicas. Mercados imperfectos

No existe un derecho internacional multilateral de competencia, y la Organización Mundial del Comercio (OMC) no está autorizada para regular o intervenir en la compatibilización de los derechos nacionales de competencia o de acuerdos internacionales preferenciales que discrepan entre sí en cuanto a las normas antitrust y a la posición dominante de las empresas privadas, y también en relación con las políticas públicas sobre concentraciones y adquisiciones que, aunque pudieran beneficiar a los países que las adoptan, perjudican a la economía mundial o a la mayoría de las economías nacionales.

Con la globalización, estas desigualdades en las normativas y políticas de competencia de las distintas economías nacionales o acuerdos preferenciales acentúan los problemas que enfrentan los agentes privados y los estados. Esto se debe a que, aprovechando los déficits del orden internacional de competencia, quienes tienen la capacidad para adoptar conductas estratégicas que consideran convenientes para sí mismos, incluso si perjudican a otros agentes privados y/o públicos, e incluso a la economía mundial en su totalidad.

Se pensó que sería deseable la compatibilización multilateral de las políticas de competencia, y este fue uno de los nuevos temas que la OMC incluyó para su consideración en 1996 (Ministerial de Singapur). Sin embargo, la organización lo excluyó en 2004 (Ministerial de Doha). Las soluciones a las diferencias sobre políticas de competencia se buscan, en el mejor de los casos, mediante los acuerdos preferenciales, en los cuales los estados más fuertes imponen en el acuerdo una política regional preferencial que, aunque pueda favorecer al conjunto frente a terceros, les permite mejorar su situación en la relación con los estados miembros del acuerdo más débiles.

En América del Norte, la política de competencia se juridificó en el TLCAN en el capítulo 23, y las penalizaciones en el capítulo 30, y desde 2020 en el reciente T-MEC, en los capítulos 21 y 31 respectivamente.

En la Unión Europea, la política de competencia está juridificada en el TFUE, arts. 101 a 109, otros sobre empresas y servicios públicos, servicios de interés general, y Protocolos 27 y 26; Reglamentos (CE) 139/2004 y (CE) 802/2004; y CDFUE art. 36 (UE.PE, 2021). Su objetivo es el buen funcionamiento del mercado interior de la UE, impidiendo la restricción o falseamiento de la competencia

estableciendo límites a la “sana” libertad de empresa (García, 2001). Así, la política de competencia de la Unión Europea determina el comportamiento del mercado interior definiendo cuándo los participantes privados en el mismo actúan con “sana libertad”.

Los instrumentos de la Unión Europea son normas anti-trust y sobre posición dominante y ayudas públicas orientadas a que las concentraciones y adquisiciones beneficien a la economía, que se evalúa mediante un procedimiento en el que la Comisión Europea decide aplicar sanciones en forma de multas.

En general, la política de competencia de los estados fuertes es el instrumento unilateral ideal, con o sin tratados bilaterales, para imponer condiciones a sus socios más débiles, y con frecuencia los estados fuertes lo aplican extraterritorialmente (García, 2001).

Así, la política de competencia de un Estado también suele ser parte de un conjunto al que afecta, modificando al resto de políticas que lo componen, especialmente la política industrial y la política comercial. Puede neutralizar los efectos distorsionadores de las políticas extranjeras en la economía y/o otros ámbitos políticos, sociales o medioambientales del país, y también formar parte de la política exterior para transformarla en un factor de las políticas interiores de otros países o de los acuerdos preferenciales a los que pertenecen. Puede promover objetivos integracionistas en los acuerdos económicos preferenciales a los que el país pertenece, o, por el contrario, causarles efectos desintegracionistas cuando pretende debilitarlos o colapsarlos.

LA POLÍTICA DE SANCIONES DE LA UNIÓN EUROPEA

Hemos observado que las sanciones son instrumentos que se utilizan con frecuencia en la política exterior en el ámbito de las relaciones internacionales. El término “sanción” carece de una definición acordada y comparte una connotación tanto positiva (como una sanción legal que hace efectiva una ley válida) como negativa (como un castigo por una conducta desviada). Es en este último sentido que Stoll, T. *et al.* (2020) utilizan el término, y yo también lo empleo de esta manera aquí.

Aceptando que la sanción es una respuesta coercitiva a un acto ilegal autorizado por un órgano social competente (Stoll, T. *et al.*, 2020, p.15), debemos considerar no solo aquellas sanciones aplicadas por un estado individual de

acuerdo con su derecho estatal, sino también las sanciones autorizadas en interés del colectivo por el órgano competente de la organización multinacional a la que el estado pertenece, como sería el NUSC en el interés de la ONU.

Sin embargo, en la práctica reciente, las sanciones se han impuesto como reacción a un comportamiento que el sancionador, ya sea un estado individual o una organización internacional, considera objetable incluso si no ha sido codificado como ilegal. Es decir, se trata de medidas que representan la presión de un estado o una coalición de estados para cambiar el comportamiento de otro estado o grupo de estados. Esto se asemeja a la “doctrina de los efectos” en contraposición a la “doctrina de la soberanía territorial”, que se refiere a la jurisdicción sobre los actos cometidos en el territorio nacional. La “doctrina de los efectos” amplía la jurisdicción no solo a los actos cometidos en su territorio, sino también a los actos que sus nacionales cometen en el extranjero, como lo hace Estados Unidos para interpretar el derecho internacional y extraterritorializar los efectos de su derecho nacional.

Evitar el comportamiento que el sancionador presume ilegal no es el único objetivo, e incluso puede no ser el principal. Otros objetivos incluyen demostrar la voluntad y capacidad de actuar, anticipar o desviar críticas, mantener patrones de comportamiento en asuntos internacionales, desalentar la comisión de dichos actos por terceras partes, apoyar o sabotear instituciones internacionales, promover subversión en el país indirectamente castigado o apaciguar audiencias domésticas. En todos estos casos, el objetivo central de la reacción a actos indeseables de un país o de los países que son indirectamente objeto de las sanciones es presionarlos para que cambien su comportamiento en función del interés del sancionador.

Las medidas restrictivas de la Unión Europea se dividen en tres tipos: las autónomas en ausencia del mandato del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas (ONU.CS), las decididas por el ONU.CS, que son obligatorias, y las que, yendo más allá del alcance de las decididas por el ONU.CS, las suplementan.

Oficialmente, la Unión Europea solo utiliza medidas restrictivas en conexión con decisiones tomadas en el Consejo por unanimidad en el marco de la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) (TUE, título V; TFUE, art. 215), cuya legalidad puede ser verificada por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) y por los tribunales de los estados miembros.

El concepto de “medidas dirigidas” que la Unión Europea utiliza actualmente difiere del concepto de embargo económico completo que prevaleció en la Unión Europea hasta mediados de la década de 1990⁵.

⁵ Reducción de ayuda o suspensión de preferencias comerciales referidas como ‘medidas apropiadas’ en el Acuerdo Cotonou, o la frase ‘menos por menos’ para referirse a la caída del financiamiento de la Unión Europea para retrocesos en las reformas de los países vecinos, no son consideradas medidas restrictivas. Tampoco lo es la suspensión de un beneficiario del SGP. (Stoll T. *et al.* 2020, p.18).

LA POLÍTICA DE SANCIONES DE ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos ha sido el país más activo en la aplicación del derecho nacional extraterritorial y cuenta con un instrumento único para ejercerlo: el dólar. La razón es que los extranjeros utilizan el sistema financiero estadounidense y, por lo tanto, se vuelven vulnerables a la persecución bajo la ley estadounidense y en los tribunales estadounidenses. Las sanciones económicas a las filiales de empresas con sede en Estados Unidos en la Unión Europea se remontan a la administración de Johnson, que buscó imponer un embargo en 1964 a la subsidiaria francesa de Fruehauf-Seymour Group por su comercio con China, lo que provocó reclamaciones diplomáticas. El tema volvió a surgir en 1981 durante la administración de Reagan cuando Estados Unidos intentó detener el trabajo de Alstom-Atlantique en el gasoducto Siberia-Europa Occidental hacia la URSS debido a la imposición de la ley marcial en Polonia (Stoll, T. *et al.*, 2020, p.19).

La legislación estadounidense que impuso sanciones a Cuba, Irán y Libia con alcance extraterritorial en la última década del siglo pasado también provocó oposición internacional. La extensión de la *Cuban Democracy Act* en 1992, que prohibió la concesión de licencias a Cuba bajo la *US Cuban Assets Control Regulations* de las firmas de Estados Unidos con sede en Reino Unido, desencadenó una reacción de bloqueo mediante la aplicación por parte del gobierno británico de la *Protection of Trading Interests Act*.

La *Helms-Burton Act* de 1996, que modificó la legislación anticubana de 1992, endureció las sanciones al prever el enjuiciamiento legal de individuos o empresas que comerciaban con propiedades expropiadas por Cuba a nacionales estadounidenses. Junto con la *D'Amato Act*, también de 1996 y destinada a imponer sanciones a individuos o entidades que participaran en el desarrollo de recursos petrolíferos en Irán o Libia, estas medidas también fueron impugnadas por varios estados, no solo por violar el derecho internacional, sino también debido a la litigación y los daños resultantes. En estos casos, la Unión Europea adoptó una posición firme en oposición a la política estadounidense con el *Estatuto de Bloqueo* de 1996 y la amenaza de llevar la *Helms-Burton Act* ante el panel de solución de disputas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), lo que Clinton evitó mediante el compromiso de mantener la emisión periódica de exenciones que retrasaran su vigencia.

Obama también utilizó el poder de la jurisdicción extraterritorial estadounidense. Las sanciones de guerra que libró fueron de importancia geopolítica para forzar a Irán a negociar y revertir su supuesta búsqueda de armas nucleares.

Lo mismo hizo Trump. En 2020, las sanciones estadounidenses se dirigieron contra Rusia y las empresas alemanas asociadas con el gasoducto Nord Stream 2. Ese mismo año, sancionó a Carrie Lam, Jefa Ejecutiva de Hong Kong, por su presunta represión del movimiento democrático. Uno de los ejemplos más notorios de aplicación de la extraterritorialidad estadounidense fue el arresto de Meng Wanzhou, Directora Financiera de Huawei Technologies, detenida a su llegada a Vancouver en 2018 por una solicitud de extradición de Estados Unidos por fraude y conspiración para cometer fraude para eludir sanciones contra Irán. Además, se prohibió a Huawei adquirir microchips estadounidenses, lo que dificultó su despliegue de tecnología 5G en todo el mundo.

En 2018, la *US Clarifying Lawful Overseas Use of Data Act*, conocida como *CLOUD Act*, modificó la previa regulación general de protección de datos, otorgando a las autoridades ejecutivas del derecho estadounidense el poder de solicitar datos almacenados por los principales proveedores de servicios en la nube, incluso fuera de la jurisdicción estadounidense. Esto generó preocupación sobre la seguridad de los datos personales (Stoll, T. *et al.*, 2020, p.21).

EVALUACIÓN ECONÓMICA DE LAS SANCIONES CON EFECTOS EXTRATERRITORIALES DE ESTADOS UNIDO DE AMÉRICA EN LA UNIÓN EUROPEA

Los antecedentes de las sanciones extraterritoriales impuestas por Estados Unidos, pero no compartidas por la Unión Europea, permiten el análisis económico de la vulnerabilidad de la Unión Europea a dichas sanciones. Stoll, T. *et al.* también incorporan consideraciones teóricas de teoría de juegos y del modelo neoclásico estándar para realizar una revisión de resultados, ensayando un modelo empírico propio para evaluar sus efectos en indicadores macroeconómicos (PIB, productividad, pobreza) y comercio internacional, pero del que relativizan sus resultados limitándolos al corto plazo.

En contraste con la literatura económica, Stoll, T. *et al.* intentan incluir los efectos de las sanciones en terceros países, encontrando que esto depende en gran medida del estatus del país objetivo y de sus relaciones comerciales con el país tercero en cuestión. Mientras los efectos macroeconómicos de las sanciones estadounidenses en la Unión Europea resultan difíciles de identificar, Stoll, T. *et al.* muestran micro evidencia de impactos significativos a

nivel de firma de las sanciones a Irán, impactos más dispersos en el caso de Cuba y efectos menores en la Unión Europea como resultado de las sanciones de Estados Unidos a Rusia y China. No obstante, los efectos en la Unión Europea de la reimposición de las sanciones a Irán, como resultado de la retirada de Estados Unidos del *Plan de Acción Conjunta (JCPOA)* en mayo de 2018, son más importantes que las sanciones aplicadas a Rusia y China. Es relevante tener en cuenta que Stoll, T. *et al.* consideran los resultados hasta principios de 2020 y no abordan los efectos del deterioro internacional en 2021 ni la invasión rusa en Ucrania en febrero de 2022.

La revisión de la literatura y el análisis muestran que las sanciones son perjudiciales en las condiciones económicas del país objetivo y para el comercio internacional. Sin embargo, la literatura proporciona resultados mixtos en cuanto a la efectividad, lo que también resulta del análisis empírico cuando se agregan a los económicos los efectos pretendidamente prodemocráticos. Además, este análisis no encuentra que la extraterritorialidad de las sanciones estadounidenses aumente significativamente su efecto general sobre el desempeño de la economía mundial.

Todos los efectos de las sanciones económicas, especialmente aquellas que contienen un componente extraterritorial, no se limitan al país objetivo, sobre todo si este está bien integrado en las cadenas globales de valor. Dichos efectos se desbordan sobre terceros, creando efectos secundarios a nivel regional que dependen de los grados previos de integración regional e internacional.

Los países de la Unión Europea han sido sensibles a las sanciones económicas que Estados Unidos⁶ ha impuesto en los últimos 30 años contra países objetivos a los que consideró como amenazas. Sin embargo, estas sanciones no fueron compartidas por la Unión Europea debido a divergencias en la percepción que Estados Unidos tuvo para imponerlas, a pesar de que ambos actores han colaborado cuando han compartido intereses comunes. La relación transatlántica ha experimentado episodios de fuerte divergencia en lo que respecta a la imposición de sanciones.

Cuba

En 1992, la *Torricelli Act*, formalmente *Cuban Democracy Act*, se promulgó cuando prevalecía la opinión generalizada de que Estados Unidos era una hegemonía indiscutible. Sin embargo, los fundamentos del embargo a Cuba, que aún se mantiene en la actualidad, se gestaron mucho antes. En 1917, cuando Estados Unidos se unió a la Primera Guerra Mundial, se promulgó la *Trading with the Enemy Act* que autorizó al presidente la autoridad para imponer

sanciones contra “naciones hostiles”. El presidente Kennedy invocó esta ley en 1962 para romper las relaciones diplomáticas con Cuba y establecer el embargo en 1963.

La *Torricelli Act*, al pretender acelerar la caída del régimen comunista en Cuba, implicó una expansión excesiva de la extraterritorialidad con fines políticos, tanto primarios como secundarios. Autorizó abiertamente al presidente a imponer sanciones a cualquier país que no cooperara y continuara comerciando con Cuba. En la práctica, esto significaba que se podían sancionar a todas las subsidiarias de multinacionales estadounidenses ubicadas en Europa que mantuvieran relaciones comerciales con Cuba. Estas subsidiarias, por cuestiones de soberanía, debían operar de acuerdo con la legislación nacional del Estado en el que estuvieran ubicadas. La ley también permitía cortar toda asistencia externa a países que comerciaran o colaboraran con Cuba.

El impacto de esta ley en las empresas estadounidenses y europeas fue inmediato. Se pueden encontrar numerosos ejemplos de empresas que se retiraron de Cuba, algunas de las cuales estaban integradas en cadenas globales de valor, como la empresa alemana Bayer AG y la suiza Pharmacia, así como una subsidiaria suiza de Siemens. Las empresas europeas sin vínculos con Estados Unidos se beneficiaron al adquirir las empresas abandonadas, especialmente en sectores como el turismo, el tabaco y la maquinaria menos especializada o geográficamente más circunscrita. Además de las sanciones abiertas a las subsidiarias extranjeras, las prohibiciones simuladas bajo regulaciones domésticas que impedían que los barcos atracaran en Estados Unidos durante 180 días después de haber visitado Cuba también tuvieron efectos indirectos significativos. Como resultado, muchas embarcaciones europeas dejaron de viajar al Caribe y, en particular, a Cuba antes de dirigirse a Estados Unidos.

En 1996, la *Helms-Burton Act*, oficialmente *Cuban Liberty and Democratic Solidarity*, abrió otra vía de acción legal para los ciudadanos estadounidenses contra empresas que estuvieran presentes en Cuba o comerciaran con la isla y que utilizaran propiedades expropiadas durante la revolución. Esta ley fue objeto de impugnaciones tanto por parte de la Unión Europea como de Canadá ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En 1997, el presidente Clinton acordó suspender el Título III de la ley, una suspensión que fue prorrogada por los sucesivos presidentes hasta 2019, cuando el presidente Trump decidió ponerlo en vigor nuevamente. Además, se aplicó el Título IV, que prohíbe la entrada a Estados Unidos de cualquier persona involucrada en el tráfico, con graves efectos inmediatos.

Sin embargo, las peores consecuencias derivaron del Título I de la ley, que fortaleció el embargo establecido en

⁶ No cuando Estados Unidos y la Unión Europea aplican sanciones conjuntas de Estados Unidos y la Unión Europea, en cuyo caso se evalúan por los costos en los que se incurre con el propósito de lograr los efectos pretendidos.

1960. Este título exigía informar sobre la prohibición de que terceros países, incluyendo la Unión Europea, vendieran en Estados Unidos bienes que contenían componentes originarios de Cuba. Esta restricción se agravó debido a que eliminó la discreción presidencial para suspenderla.

Tanto la ley de 1992 como la de 1996 implicaron que, privadas de propiedad y de trabajadores en Cuba, las cadenas de suministro se desarticulaban. Esto forzó a las empresas a relocalizarse y a prescindir de cualquier insumo cubano si deseaban mantener su producción y mercado en Estados Unidos. En otras palabras, el levantamiento del embargo solo podría ocurrir mediante la certificación de la caída del régimen socialista en Cuba. Según un informe de 1997 sobre 42 multinacionales del European-American Business Council, se constató que el 64% de estas empresas habían sido afectadas negativamente, especialmente en las industrias automotriz y manufacturera de alta tecnología (Stoll T. *et al.* 2020). La Oficina de Control de Activos Extranjeros del Tesoro reportó 10,823 violaciones entre 2000 y 2006, con multas que sumaron 8.1 millones de dólares, una cifra superior a la recaudada por los otros 20 programas de sanciones aplicados por la oficina en ese periodo. Como resultado, muchas empresas europeas abandonaron por completo sus operaciones en Cuba.

A pesar de estas medidas, el valor de las exportaciones de la Unión Europea a Cuba aumentó en la década de 1990, aunque existen datos limitados para evaluar su volumen. Sin embargo, este comercio se orientó hacia bienes de menor valor. Durante esa década, Cuba experimentó devaluaciones significativas de su moneda, el peso cubano, entre 1990 y 1993, así como un proceso de dolarización y volatilidad en relación con el dólar estadounidense. Las reformas económicas internas implementadas entre 1994 y 1997 contribuyeron a evitar un colapso económico, y a partir de 1998, las importaciones se mantuvieron en niveles cercanos a los valores anteriores a 1996.

Los efectos del bloqueo a Cuba tuvieron escaso impacto en terceros países mientras el país caribeño estuvo integrado en el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME). Durante la década de 1970, Cuba aumentó su dependencia de la Unión Soviética y la Alemania Democrática. Estas economías sufrieron relativamente poco debido a las sanciones, en parte gracias al bloqueo que también estaban experimentando. Además, se beneficiaron de la sustitución de importaciones occidentales por productos cubanos.

La desaparición de la Unión Soviética y del Consejo de Ayuda Mutua Económica marcó el fin del comercio administrado en Cuba. Esto se vio acentuado por los intentos de los antiguos socios comerciales de Cuba de integrarse en las cadenas globales de valor. Las sanciones estadounidenses eliminaron cualquier incentivo para seguir comerciando con Cuba.

Rusia, exhausta financieramente en la década de 1990, buscó expandir su comercio más allá de la extinta CAME,

lo que resultó en una caída del 92% en su comercio con Cuba entre 1989 y 1991. La *Torricelli Act* se puso en marcha inmediatamente, aprovechando el repliegue ruso, con el propósito de promover un cambio de régimen en Cuba. La situación fue similar con la *Helms-Burton Act*, pero mientras que las importaciones cubanas desde Rusia cayeron un 85% entre 1996 y 1998, las exportaciones cubanas a Rusia se mantuvieron, aunque también experimentaron una disminución similar en la primera mitad de este siglo, sin haberse recuperado completamente hasta finales de la segunda década.

Las sanciones económicas a Cuba parecen haber llevado a Rusia a priorizar el comercio con Estados Unidos en lugar del comercio con Cuba, al menos hasta que se produjeron cambios significativos en las condiciones, motivados por la guerra en Georgia en 2008 y agravados por la invasión de Ucrania en 2014 y la anexión de Crimea y Sebastopol a Rusia. La invasión rusa de Ucrania en febrero de 2022 ha trastornado completamente el escenario de las relaciones entre Rusia y Estados Unidos, lo que también está provocando cambios significativos en la situación de Cuba en sus relaciones con el resto del mundo.

Por otro lado, las sanciones estadounidenses a Cuba tuvieron un impacto insignificante en sus relaciones con China durante la Guerra Fría. En los años noventa, China intensificó sus relaciones con Cuba aprovechando la retirada de Rusia y se convirtió en su principal socio comercial a fines de la década de 2010. Cuba se adhirió a la Iniciativa de la Ruta de la Seda de China en 2017, y ambas naciones fortalecieron sus lazos económicos y diplomáticos. Esto no impidió que China y Estados Unidos desarrollaran relaciones comerciales sólidas. Además, desde que el gobierno de Trump inició una guerra comercial con China, es poco probable que considere instrucciones estadounidenses sobre sus relaciones con Cuba. Al igual que con Rusia, los efectos de las sanciones en las relaciones de China con Cuba han sido insignificantes durante el continuo crecimiento del comercio entre Estados Unidos y China, debido en gran parte a factores internos.

Irán y Libia

En 1996, la *Iran and Libya Sanction Act* (ILSA) fue una de las más amplias y modificadas, antes de ser derogada y luego restaurada. También ha sido un ejemplo de las fricciones causadas por la extraterritorialidad. Fue una respuesta a los presuntos apoyos de ambos países al terrorismo internacional, considerados por Estados Unidos como una amenaza para sus intereses en política exterior y su seguridad nacional. Sin embargo, su origen es más antiguo. La Revolución Iraní de 1978, la creación de la República Islámica y la ocupación de la embajada estadounidense en Teherán, junto con la posición antioccidental y antiisraelí

de Libia y su supuesta implicación en ataques terroristas desde mediados de la década de 1980, llevaron a Estados Unidos a adoptar una política de enfrentamiento abierto con ambos países.

ILSA se centró en los campos de gas y petróleo de Irán y Libia y buscó detener el flujo de inversiones desde Europa que se negó a reducir su dependencia energética de ambos países. La ley llevó a Clinton a imponer sanciones a empresas estadounidenses y extranjeras que invirtieran más de 40 millones de dólares en el sector de gas y petróleo en un período de 12 meses, hasta que en 1997 el Congreso estadounidense redujo el umbral de sanciones a 20 millones en ambos países.

A diferencia de las sanciones a Cuba, ILSA otorgó al presidente más flexibilidad, dándole la capacidad de conceder renuncias y cláusulas de extinción renovables cada 5 años. Las sanciones a Libia se levantaron en 2006, pero las impuestas a Irán persistieron hasta que en 2010 fueron renovadas bajo el nombre de *Iran Sanction Act*. En la práctica, las sanciones estadounidenses a Irán han continuado hasta ahora, con la breve interrupción de la participación de Estados Unidos en el JCPOA entre 2015 y 2018.

La Unión Europea mantuvo una postura firme en contra de la extraterritorialidad de ILSA. Al igual que con la *Helms-Burton Act*, el presidente estadounidense intentó neutralizarla mediante el uso de renuncias. A partir de las sanciones del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas a Irán en 2006, debido a su programa de enriquecimiento de uranio, la Unión Europea comenzó un proceso de desinversión en petróleo y gas iraní y en 2012 prohibió la compra de crudo y el comercio de empresas europeas en el sector. La mutua moderación de las diferencias entre la Unión Europea y Estados Unidos llegó a su fin con la salida de Estados Unidos del JCPOA en 2018, restableciendo las marcadas diferencias entre las políticas europea y estadounidense hacia Irán, lo que sigue siendo una amenaza para las empresas europeas.

Las empresas europeas pudieron fortalecer su posición en Irán en las décadas de 1990 y 2000, mientras lograban mantener a raya las sanciones estadounidenses, incluyendo la amenaza de recurrir a la Organización Mundial del Comercio. Sin embargo, la reimposición de sanciones a finales de la década de 1990 y principios de la década de 2000 desincentivó a las empresas, que también se vieron amenazadas por las sanciones europeas, a cumplir con las sanciones estadounidenses establecidas en el *Estatuto de Bloqueo* de la Unión Europea.

Stoll, T. *et al.* estimaron el impacto sobre las empresas por la cancelación de pedidos y la pérdida de negocios en 100 millones de euros, sin considerar los costos de oportunidad o las interrupciones en las cadenas de suministro. A nivel macroeconómico, todo esto se ha reflejado en fuertes fluctuaciones en el comercio entre la Unión Europea e Irán.

La negociación y posterior endurecimiento de las san-

ciones a Irán son mucho más relevantes para las cadenas globales que las sanciones a Cuba debido a que el PIB de Irán es considerablemente mayor (en 2019, ocupaba el 19° lugar) que el de Cuba (ubicado en el 77° lugar). Más importante aún, Irán es un importante productor de petróleo y gas, lo que le confiere una influencia sustancial en las cadenas globales y lo convierte en un socio más preferido en comparación con Cuba. Puede desempeñar un papel destacado en el comercio global, y por lo tanto, las sanciones pueden tener un impacto mucho más disruptivo en otras naciones.

Rusia e Irán tienen una larga historia de relaciones en política exterior como contrapeso a Occidente y en política económica. Sin embargo, las relaciones económicas han perdido importancia desde la implosión de la Unión Soviética, lo que significa que Rusia solo representó el 0,83% de las exportaciones iraníes y que Irán solo representó el 0,28% de las exportaciones rusas en 2018. Las sanciones provocaron un aumento de las exportaciones rusas durante la crisis de 2008, para luego disminuir y recuperarse en 2015, pero esto no se debió a las sanciones de Estados Unidos a Irán, sino a las sanciones que Estados Unidos impuso a Rusia debido a su invasión de Ucrania en 2014 y la anexión de Crimea a Rusia. También se debió al canal financiero, ya que Irán se negó a utilizar el sistema SWIFT, lo cual es comprensible dado el tropiezo que significa pagar importaciones para el comercio recíproco.

Hasta 2018, ni las sanciones ni el JCPOA parecían tener un impacto significativo. Sin embargo, la reintroducción de las sanciones de Estados Unidos en 2018 provocó la desconexión de SWIFT, lo que llevó a ambos países a buscar formas de sortear el obstáculo financiero.

China también tiene una larga historia de relaciones con Irán. Para Irán, el cortejo de relaciones con China, al igual que con Rusia, ha sido beneficioso para evitar los impactos de las sanciones occidentales. Desde 2008, China se convirtió en el mayor consumidor de petróleo iraní. Un paso para consolidar las relaciones fue la firma del *Comprehensive Strategic Partnership* en 2021 y su implementación, que no estuvo exenta de dificultades, a partir de enero de 2022.

La dependencia de la energía iraní ha sido crucial para China y, al mismo tiempo, problemática debido a que las sanciones estadounidenses han enfrentado a China al dilema de elegir entre Estados Unidos o Irán. Estados Unidos es el principal socio comercial de China, mientras que Irán representa solo el 2% del comercio entre China y Estados Unidos. La mayoría de las exportaciones iraníes a China son productos energéticos, y China es su principal socio comercial tanto en importaciones como en exportaciones. Durante la vigencia del JCPOA, la actividad económica creció tanto en Irán como en China. Sin embargo, cuando Estados Unidos reintrodujo sanciones a Irán en 2018, exceptuando a China (junto con otros siete países) en un intento de inducir a cambiar su comportamiento, posteriormen-

te eliminó esa excepción en 2019, lo que afectó gravemente el comercio chino. Las importaciones de petróleo iraní disminuyeron un 89% con respecto a 2018. Estados Unidos mantuvo la presión y China continuó reduciendo las importaciones de petróleo iraní, redirigiendo su demanda hacia otros productores. En resumen, el abandono de Estados Unidos del JCPOA afectó a Irán, pero no parece haber afectado a China, que pudo desviar su comercio. El reciente recrudecimiento de las tensiones comerciales y de seguridad entre China y Estados Unidos está contribuyendo al crecimiento de las relaciones económicas de China, y también de Rusia, con Irán.

Nord Stream 2

En 2019, la *Protecting Europe's Energy Act* (PEESA) y en 2020 la *Protecting Europe's Energy Clarification Act* (PEECSA) también generaron problemas debido a su extraterritorialidad. La severidad de las sanciones relacionadas con el gasoducto Nord Stream 2 se asemeja a las sanciones impuestas a Irán después de la retirada de Estados Unidos del JCPOA en 2018. Inicialmente, estas sanciones tenían como objetivo detener la construcción del gasoducto, pero no lograron hacerlo. Sin embargo, tras su finalización en septiembre de 2021, no fue certificado en enero de 2022 y parece haber quedado indefinidamente inactivo desde la invasión rusa a Ucrania en febrero.

La PEESA afectó a las empresas europeas implicadas en el proyecto, y las pérdidas se centraron en aquellas que trabajan en o comercian con Estados Unidos, mientras que se beneficiaron las que no lo hacen, incluyendo las empresas rusas. La PEECSA solo profundizó la extraterritorialidad al introducir mayor ambigüedad en lo establecido en la PEESA. En primer lugar, modificó la redacción de las cláusulas relacionadas con el equipo utilizado para el tendido de tuberías, cambiando “vendido, arrendado o proporcionado” por “facilitado la venta, el arrendamiento o la provisión”, lo que permite una mayor libertad de interpretación y, en consecuencia, aumenta la ambigüedad en el uso “inversión” al ampliar las actividades discrecionalmente expuestas a represalias. Además, se agregaron cláusulas sobre servicios financieros y servicios de inspección relacionados con equipos para el tendido de tuberías.

Como en la evaluación de las sanciones a Irán, las empresas europeas se encuentran en una situación muy difícil. Y, como en los demás casos, esta situación se agrava aún más si consideramos la exposición a las sanciones europeas previstas en el *Estatuto de Bloqueo* por cumplir con las sanciones estadounidenses. Los efectos acumulados de evitar las multas estadounidenses y, al mismo tiempo, cumplir con la legislación europea que sanciona su cumplimiento, pueden generar costos masivos y dolores de cabeza para las empresas europeas. Esto sugiere que las

sanciones logran los efectos deseados, ya que desalientan la asunción de riesgos políticos por ambas partes.

El ataque de septiembre de 2022 que dañó parcialmente el gasoducto, dejándolo inutilizable, cambió la situación y se convirtió en un elemento más de la política de interrupción económica de la Unión Europea con Rusia. Esto está obligando a las empresas europeas y estadounidenses a someterse aún más a las definiciones extraterritoriales establecidas por sus países de origen, que se encuentran involucrados en guerras híbridas con Rusia y se relacionan con China.

A MODO DE CONCLUSIÓN

Siendo, como hemos mostrado, que la aplicación de sanciones internacionales con efectos extraterritoriales de las leyes nacionales internacionalmente ilegales, conforme a la interpretación del derecho internacional y a los documentos fundamentales de las principales organizaciones internacionales multilaterales, no obstante, dichas sanciones basadas en el derecho nacional con efectos territoriales han proliferado, radicalizándose y generalizándose. Cabe pensar que estamos alcanzando un punto culminante en la guerra económica y la diplomacia coercitiva, con una creciente incorporación de elementos de coacción militar. Todo esto puede interpretarse como el augurio de cambios significativos por venir en la OLI. Dos condiciones de la situación actual respaldan esta sospecha.

La primera condición es que el desarrollo de las fuerzas productivas ha alcanzado un nivel que ha generado una profunda integración material del mundo, la cual difícilmente es reversible. La segunda condición es que, en nuestro mundo nuclear, no es posible encontrar una solución militar de los actuales conflictos para quienes pensamos que se preserve la condición de una destrucción mutuamente asegurada. Por lo tanto, no parece inapropiado caracterizar este momento como el preludio de una globalización normativa.

REFERENCIAS

- García-Castrillón, C. (2001). El alcance extraterritorial del derecho de competencia y su utilización como medida comercial. Las perspectivas estadounidense, comunitaria y española. *GJUEC*, 212, 34-56. <https://eprints.ucm.es/id/eprint/6913/1/EXTCOM.pdf>
- Groupe d'études géopolitiques, GEG. (2021). La politique étrangère de l'Europe aux temps du Covid-19, *une conversation autour de Josep Borrell. Le Grand Continent*. <https://legrandcontinent.eu/fr/2021/05/05/la-politique-etrangere-de-leurope-aux-temps-du-covid-19/>
- Hofer, A. (2020). Creación y contestación de la jerarquía: efecto punitivo de las sanciones en un sistema horizontal. *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 125. https://www.cidob.org/articulos/revista_cidob_d_afers_internacionals/125/creacion_y_contestacion_de_la_jerarquia_efecto_punitivo_de_las_sanciones_en_un_sistema_horizontal
- ONU, AG. (1960). Resolución 1514(XV). <https://documents-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/156/42/PDF/NR015642.pdf?OpenElement>
- ONU, AG. (2019). Necesidad de poner fin al bloqueo económico, comercial y financiero impuesto por los Estados Unidos de América contra Cuba, /RES/74/7. <https://www.un.org/es/ga/62/plenary/cuba/bkg.shtml>
- ONU. (1945). Carta de las Naciones Unidas. <https://www.un.org/es/about-us/un-charter>
- ONU. (2022). Carta Internacional de Derechos Humanos. <https://www.ohchr.org/es/what-are-human-rights/international-bill-human-rights>
- Parenti, R. (2021). La política de competencia. *UE.PE*. https://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/es/FTU_2.6.12.pdf
- Simpson, G. (2004). *Great powers and outlaw states: Unequal sovereigns in the international legal order*. CUP, NY.
- Stoll, T. et al. (2020). Extraterritorial sanctions on trade and investments and European responses. *UE.EP.EXPO.PD*. <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX%3A31996R2271%3AES%3AHTML>
- UE, Consejo. (1996). Efectos de una legislación extranjera sobre los intereses financieros de la UE: Reglamento (CE) 2271/96. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/LSU/?uri=CELEX%3A31996R2271>
- UE, Consejo. (2018). Orientaciones sobre sanciones – Actualización, 5664/18. <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-5664-2018-INIT/es/pdf>

Aumento al salario mínimo y su impacto en la pobreza en México, 2016–2020

AUTOR

Salvador Ferrer Ramírez
Profesor-Investigador
Titular C del Departamento
de Producción Económica,
UAM-Xochimilco

INTRODUCCIÓN

Durante las últimas tres décadas, el Banco de México ha abogado por la idea de que los salarios deben aumentar en consonancia con la inflación con el fin de promover la estabilidad de los precios. La premisa ha sido que los incrementos salariales no deben superar el umbral de la inflación, ya que rebasar este límite podría impactar adversamente las condiciones laborales y dar lugar a un aumento de la inflación. Por lo tanto, la política implementada en los últimos cinco períodos presidenciales se centró en la contención de los salarios en general, procurando que su crecimiento estuviera siempre ligado a la tasa de inflación de los precios. Este enfoque se materializaba a través del salario mínimo, que representaba la medida primordial para cubrir las necesidades básicas de los trabajadores.

Con la llegada del nuevo gobierno encabezado por el presidente Andrés Manuel López Obrador, la política relativa al aumento del salario mínimo experimentó un cambio significativo. Basándose en la relación existente entre el salario mínimo y el poder adquisitivo de los trabajadores, se planteó la desvinculación del salario de la inflación, con el propósito de permitir que los trabajadores pudieran disfrutar de aumentos sustanciales en sus ingresos que les permitieran satisfacer mejor sus necesidades básicas. De esta manera, se buscó contribuir a la reducción de la pobreza y al crecimiento económico del país.

El 1 de diciembre de 2018, el salario mínimo, que se situaba en 152.01 pesos diarios para las ciudades fronterizas del norte y 88.36 para el resto del territorio nacional, experimentó un incremento del 16.25% por decreto del gobierno federal, alcanzando los 176.72 pesos diarios en las ciudades fronterizas y 102.68 pesos diarios en el resto del país. Posterior-

mente, en diciembre de 2019, se otorgó un aumento del 20.00% al salario mínimo, pasando de 176.22 a 185.66 pesos diarios en la zona norte y de 102.68 a 123.22 pesos diarios en el resto del territorio. En el año 2020, se anunció un nuevo aumento salarial del 15% para el año 2021, fijándose en 213.39 pesos diarios en la frontera y en 141.70 pesos diarios en el resto del país. Para el año 2022, el incremento fue del 22%, elevando el salario mínimo a 260.34 pesos diarios en la zona norte y a 172.87 pesos diarios en el resto del país (STPS-CONASAMI, 2021).

Indudablemente, la política implementada bajo el gobierno de Andrés Manuel López Obrador en relación con la determinación del salario mínimo contrasta con la de administraciones anteriores. Estas últimas utilizaron la contención salarial como un medio para respaldar la baja inflación y limitar el gasto público en prestaciones, pensiones y otras erogaciones vinculadas al salario mínimo. Esta política de salarios reducidos se convirtió en una ventaja competitiva en la inserción de México en la economía global, lo que resultó en una disminución del 65 por ciento del poder adquisitivo del salario (Bird, Garry, y Gómez-Franco, 2014).

A poco más de tres años desde el inicio de la política de incremento sustancial del salario mínimo en México, es necesario examinar si ha logrado los resultados prometidos en cuanto a la reducción de la pobreza. Al respecto, la literatura ha planteado dos críticas recurrentes que sugieren que la relación entre el salario mínimo y la pobreza es más bien tenue. Por un lado, se argumenta que el aumento del salario mínimo solo beneficiaría a los trabajadores en situación de formalidad, sin abordar la situación de los numerosos trabajadores que se encuentran en el sector económico informal en México, donde se concentra la población con recursos más limitados. Por otro lado, se sostiene que dentro de esos trabajadores formales que podrían beneficiarse, solo aquellos que perciben hasta un salario mínimo, que equivale a 5.84 millones de trabajadores o el 10 por ciento de la Población Económicamente Activa del país (Gobierno de México, 2022), experimentarían un aumento significativo en sus salarios. En consecuencia, se estima que el impacto de esta medida no sería lo suficientemente robusto como para tener un efecto significativo en la reducción de los índices generales de pobreza.

Con base en lo anterior, se llevó a cabo un análisis con el fin de *corroborar si la política de aumento sustancial de la proporción del incremento anual al salario mínimo en México, implementada a partir de 2018, ha tenido un impacto significativo en la relación que guardan los ingresos laborales de la población expresados en salarios mínimos con los indicadores de pobreza registrados entre 2016 y 2020*. Esto se realiza con el propósito de contribuir a la respuesta de la interrogante general: ¿Ha influido el incremento del salario mínimo en la incidencia de la pobreza en México?

MARCO TEÓRICO: RELACIÓN ENTRE SALARIO MÍNIMO Y POBREZA

Hablar de la relación entre el salario mínimo y la pobreza requiere necesariamente considerar las perspectivas teóricas existentes en economía acerca de las funciones de los salarios y las consecuencias de su aumento. Varios modelos han predominado en el pensamiento económico sobre este tema: la teoría del valor-trabajo, la teoría de la subsistencia, el enfoque clásico o neoclásico y el keynesiano o del Estado interventor en la economía. A continuación, se describen sus principales contribuciones en la explicación del fenómeno económico de los salarios:

En el enfoque clásico, David Ricardo (1973) sostiene que, al igual que cualquier otra mercancía que se compra y se vende, el precio de la mano de obra se determina en el mercado a través de la ley de la oferta y la demanda. En este enfoque, no existe el desempleo voluntario, ya que si la oferta de mano de obra supera la demanda, los salarios disminuyen. Esto implica que si un trabajador acepta una reducción salarial, conseguirá empleo. El nivel de salario se establece al alcanzar el equilibrio entre la oferta y la demanda de trabajo: si hay una gran oferta de trabajadores y pocos empleos disponibles, los salarios disminuyen; si existe una fuerte demanda de trabajo y poca oferta de trabajadores, los salarios aumentan. Desde esta perspectiva, fijar un salario mínimo por ley sería una interferencia en el funcionamiento natural del mercado, lo que podría llevar a que el salario esté por encima o por debajo de su valor real en el mercado. Por lo tanto, según este enfoque económico, la implementación de un salario mínimo no es deseable para la economía.

Por otro lado, la teoría económica, con una perspectiva diferente, de J. M. Keynes (1986) surge como una respuesta a lo que él entiende como teoría clásica, aunque se refiere a los neoclásicos, a quienes critica por argumentar que el desempleo se soluciona siempre que los trabajadores estén dispuestos a reducir sus salarios. Keynes afirma que el empleo depende de la inversión, lo que implica que el desempleo se debe a una falta de inversión y supone que el consumo es estable. Dado que la inversión se realiza con miras a futuros rendimientos, es altamente inestable. Por lo tanto, justifica la intervención estatal a través de la inversión pública para reducir la inestabilidad de la inversión privada y, de este modo, aumentar el empleo. Desde esta perspectiva, el establecimiento de un salario mínimo por ley es una medida destinada a garantizar las condiciones mínimas de subsistencia para los trabajadores, permitiéndoles percibir ingresos suficientes para satisfacer sus necesidades básicas.

A partir de la determinación de los salarios mínimos en países de todo el mundo, se ha sostenido una discusión acerca de los efectos del salario mínimo sobre la pobreza y el impacto de las alzas en esta medida en la economía en general. Durante mucho tiempo, existía la idea, desde una perspectiva neoclásica, de que los aumentos del salario mínimo debían ser siempre proporcionales o inferiores a la inflación. Se argumentaba que un aumento mayor desincentivaría la inversión por parte de los empleadores, lo que resultaría en un mayor desempleo y, en última instancia, una mayor pobreza, ya que los segmentos de la población con menos recursos son los que suelen verse más afectados por el desempleo. Además, se sostenía que el aumento del salario también afectaría los costos de producción de las empresas, que tendrían que trasladar esos costos a los precios de los productos, generando más inflación. En particular, el aumento de los salarios mínimos tendría un efecto en cadena en el resto de los salarios, lo que llevaría a la necesidad de aumentar los precios de productos y servicios en general, lo que afectaría a las personas en situación de vulnerabilidad social. La conclusión, por tanto, era que cualquier aumento en los salarios debía hacerse con gran precaución y no superar la tasa de inflación para evitar desequilibrar la economía.

Sin embargo, en años recientes, varios estudios han abordado la relación entre los aumentos salariales, la inflación y el desempleo. Campos Vázquez, Esquivel y Santillán Hernández (2017) llevaron a cabo un estudio econométrico basado en la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo de 2012 y 2013, utilizando datos en sección cruzada y de tipo panel. Concluyeron que, contrariamente a las predicciones de la teoría, el aumento de los salarios mínimos no tuvo un impacto negativo en el empleo y, además, ha generado incentivos para que los trabajadores transiten hacia la formalidad. De manera similar, Escobar (2014) realizó un estudio empírico basado en la misma Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, analizando la relación entre el salario mínimo y su impacto en los ingresos de los trabajadores. Concluyeron que el poder adquisitivo de los trabajadores mejoró con el aumento del salario mínimo, lo que les permitió aumentar su capacidad de compra. Esto, a su vez, incrementó la demanda y estimuló la producción y el desarrollo al brindar a los trabajadores nuevas condiciones para convertirse en consumidores en el mercado.

Pobreza por ingresos

Los ingresos monetarios y la pobreza mantienen un vínculo estrecho. Canto Saénz (2019) sostiene que la principal causa de la persistencia de la pobreza y la profundización de la desigualdad en México es la precariedad de los ingresos que perciben los trabajadores, tanto formales como informales. El salario mínimo es insuficiente para ad-

quirir la canasta básica individual y el salario promedio no alcanza para adquirir la canasta básica familiar. Para redistribuir la riqueza, es necesario mejorar sustancialmente los ingresos de los trabajadores, tanto formales como informales, ya que la mayoría se encuentra por debajo de la línea de pobreza por ingresos establecida por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval).

Además, los ingresos de la mayoría de la población dependen del trabajo, lo que implica una relación casi directa entre trabajo y pobreza. Por lo tanto, lo que ocurra en el ámbito del mercado laboral, y en especial en los ingresos laborales, tendrá un fuerte impacto en el ingreso total de las familias y, por ende, en sus condiciones de vida.

Dadas estas circunstancias, la política laboral debería ser un pilar fundamental de la política social y económica. Como se plantea en el octavo Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS), únicamente a través de un trabajo bien remunerado se puede reducir la pobreza y las desigualdades. Sin embargo, para una parte significativa de la población de América Latina, trabajar de forma remunerada no garantiza la superación de la pobreza o la extrema pobreza debido a las condiciones en que se ejerce dicho trabajo. De acuerdo con cálculos de Abramo, Cecchini y Morales (2019), alrededor de 2016, el 21.8% de los ocupados en América Latina vivía en situación de pobreza y el 6.4% se encontraba en situación de extrema pobreza. Por lo tanto, es necesario que el trabajo no solo sea adecuadamente remunerado, sino que sea un trabajo decente, ejercido en condiciones de libertad, equidad, seguridad social y dignidad humana.

Por otro lado, Velázquez Leyer (2018) ha señalado que la condición principal para que las familias puedan superar la pobreza es contar con una mejora sustancial de todos los salarios. En los países latinoamericanos, las disminuciones en las tasas de pobreza extrema se correlacionan estrechamente con variaciones en el valor real de los salarios promedio y no tanto con los niveles de gasto público social. En este contexto, México es el país con la variación de los salarios más distante del promedio regional, y también uno de los países con peores resultados en la reducción de la pobreza. Esto no significa que el gasto social no sea importante, sino que la expansión de los programas sociales debe ir siempre acompañada de políticas económicas y salariales que contribuyan a aumentar los ingresos laborales de las familias en situación de pobreza.

Salario mínimo y pobreza

En el marco de la discusión sobre la remuneración al trabajo y su relación con la pobreza, surge el dilema sobre el salario mínimo. Por salario mínimo se entiende una medida con intervención económica por parte del Estado que establece un ingreso mínimo para el trabajo remunerado, concebido como suficiente para satisfacer las necesidades

materiales, educativas, sociales y culturales básicas de las personas, con miras a su desarrollo y bienestar (Artículo 123, fracción VI).¹ No existe un consenso en la comunidad académica acerca de los efectos, ya sean positivos o negativos, que puede tener un incremento en la medida del salario mínimo sobre las condiciones de pobreza de la población. Estos efectos dependen de una amplia gama de condiciones y factores inherentes a la realidad económica de cada país, así como de los supuestos y modelos teóricos utilizados para el análisis (Coneval, 2016). La revisión de varios estudios sobre el tema permite plantear un debate acerca del alcance del salario mínimo en la lucha contra la pobreza, en el cual se pueden distinguir dos posiciones: la que sostiene que el aumento de los salarios mínimos efectivamente reduce la pobreza, y la que argumenta que no existen pruebas suficientes para respaldar tal afirmación, ya que la pobreza está condicionada por numerosos factores, como el tipo de empleo, el monto del aumento y las condiciones generales del mercado laboral.

Adoptando la primera de las posiciones mencionadas, Lusting y McLeod (1995) llevaron a cabo un análisis transversal de la relación entre el salario mínimo y la pobreza en países en desarrollo. Emplearon un cálculo de regresión para evaluar los cambios en los índices de pobreza en relación con los cambios en el salario mínimo y otras variables que podrían influir en estos indicadores. Sus resultados indicaron que un aumento en el salario mínimo real se asocia con una reducción de la pobreza. Identificaron una correlación entre la pobreza, medida como la proporción de hogares con ingresos por debajo de la línea de pobreza, y el salario mínimo real, considerando una tasa de crecimiento del ingreso total dada. Llegaron a la conclusión de que los incrementos en el salario mínimo están vinculados a la disminución de las tasas de pobreza en los países, y que el aumento del salario mínimo no genera desempleo, siempre y cuando dicho aumento no sea excesivamente alto.

Escobar (2014) analizó la evolución de los salarios mínimos en México durante las últimas décadas y muestra el impacto en el crecimiento económico y el empleo. Señaló que aproximadamente el 40% de la población mexicana se encuentra en situación de pobreza por razones laborales, producto de la disminución de los salarios. El autor sostiene que un aumento en los salarios mínimos puede estimular una economía en crecimiento, mientras que una caída en los salarios puede generar una crisis económica. Por lo tanto, sugiere que un cambio en la política salarial podría impulsar una nueva dinámica en la que el crecimiento de la demanda interna conduzca a un aumento en la productividad, los niveles de empleo y los ingresos. Esta estrategia podría contribuir al bienestar y a una reducción efectiva de la pobreza y la desigualdad.

Esta perspectiva se alinea con la de Atuesta y Cuevas (2016), quienes llevaron a cabo un estudio en Ecuador entre 2006 y 2014 basado en la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) y las condiciones del mercado laboral. Consideraron diversos factores que contribuyeron a la reducción de la pobreza, como la inversión pública y la afiliación a la seguridad social de los trabajadores. Sus resultados mostraron que los aumentos en los salarios mínimos tuvieron un impacto considerable en los salarios en general y concluyeron que los ingresos derivados del trabajo son la principal fuente de reducción de la pobreza.

En la segunda de las posturas mencionadas, que manifiesta un escepticismo sobre la capacidad de los aumentos en el salario mínimo para reducir los niveles de pobreza, se encuentra Gindling (2018). Este autor considera importante tener en cuenta la cuantía de los incrementos en los salarios mínimos. Al revisar varios estudios sobre salarios mínimos más altos llevados a cabo en México, Colombia, Brasil y Honduras, señala que estas medidas condujeron a reducciones moderadas en la pobreza en algunos hogares, pero no en los más pobres. Indica que, si bien el aumento de los salarios mínimos redujo ligeramente la incidencia de la pobreza, también aumentó la brecha entre los ingresos promedio de los hogares más pobres y la línea de pobreza. Al analizar el caso mexicano, observa que los trabajadores de los hogares más pobres experimentaron los mayores aumentos salariales después del incremento del salario mínimo, pero estos no fueron lo suficientemente significativos como para sacarlos de la pobreza. El autor atribuye esta limitación a dos razones: en primer lugar, una gran parte de los trabajadores no está protegida por la legislación de salario mínimo; en segundo lugar, los salarios mínimos más altos no afectan a todos los hogares de bajos ingresos de la misma manera. Concluye que, aunque el aumento de los salarios mínimos puede ayudar a algunos hogares a salir de la pobreza, otros podrían verse aún más afectados. Por esta razón, considera que el aumento de los salarios mínimos es una herramienta ineficiente para reducir la pobreza y que se deben implementar políticas más eficaces que se centren en el cumplimiento de las leyes de salario mínimo, la mejora de los ingresos en el sector informal (donde los salarios mínimos no aplican) y la expansión de la seguridad social para los trabajadores que pierden sus empleos después de un aumento en los salarios mínimos. A su juicio, los salarios mínimos podrían formar parte de un conjunto de políticas para reducir la pobreza, pero no deberían ser el único ni el factor más importante.

¹ Sin embargo, en la fijación del salario mínimo no se define lo que significa "suficiente" para que una familia viva dignamente; lo "suficiente" queda ambiguo y lo interpreta el gobierno en turno.

MARCO REFERENCIAL: LA POLÍTICA SALARIAL EN MÉXICO Y LA POBREZA

A pesar de que las huelgas mineras en Cananea en 1906 y las huelgas textiles en Río Blanco en 1907, que buscaban mejorar las condiciones de vida de los trabajadores en el país, fueron reprimidas por el gobierno de Porfirio Díaz, lograron que sus demandas fueran consideradas en la redacción del texto constitucional de 1917. El artículo 123 de la Constitución, en su fracción VI, establece claramente:

Los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos. Los salarios mínimos profesionales se fijarán considerando, además, las condiciones de las distintas actividades económicas. Los salarios mínimos se fijarán por una comisión nacional integrada por representantes de los trabajadores, de los patrones y del gobierno, la que podrá auxiliarse de las comisiones especiales de carácter consultivo que considere indispensables para el mejor desempeño de sus funciones. (p. 135)

Con la incorporación de este artículo, la Constitución de México se convirtió en la primera en el mundo en reconocer los derechos sociales de los trabajadores, estableciendo así un pacto social que garantizaba mejores condiciones de vida para amplios sectores de la población con recursos limitados. En la fracción IX del mismo artículo, el Constituyente dispuso que la determinación del salario mínimo sería responsabilidad de comisiones especiales de salarios mínimos a nivel municipal, subordinadas a la Junta Central de Conciliación de cada estado.

Una vez que se institucionalizó este importante pacto social en la Constitución de 1917, tuvieron que pasar algunos años para que el reconocimiento de los derechos sociales de los trabajadores se tradujera en mejoras reales en sus condiciones de vida. Fue en la década de 1930, como parte de la respuesta global a la crisis económica de la época, cuando se promulgaron en México normas legales que intentaron fijar límites en las variaciones salariales y en la ocupación laboral. Por ejemplo, la norma constitucional del salario suficiente no se reglamentó formalmente hasta 1931, con la promulgación de la Ley Federal del Trabajo.

Los primeros esfuerzos de fijación del salario mínimo en México

A fines de 1933, todavía bajo el influjo de la crisis económica de 1929, se realizó el primer intento por implantar a nivel municipal el salario mínimo nacional. Este esfuerzo cubrió sólo algunas regiones durante 1934, pero constituyó un anuncio de lo que vendría más adelante, pues la mayoría de las empresas simplemente no lo tomaban en cuenta. En 1936, se realizó la segunda fijación del salario mínimo durante el periodo presidencial de Lázaro Cárdenas. Durante el periodo comprendido entre 1939 y 1960, se desarrolló la industrialización del país producto de la inversión pública y privada que devino en un incremento anual del producto interno bruto de 6.7%, pero esto coincidió con una caída del 39 por ciento del poder adquisitivo de los trabajadores (Águila y Bortz, 2014).

La Comisión Nacional de Salarios Mínimos

El desarrollo económico del país y la lucha de la clase trabajadora obligaron a centralizar las decisiones en cuanto a la política salarial, unificando los salarios mínimos bajo un esquema regido por regiones geográficas. Así, en 1962, durante el gobierno de Adolfo López Mateos, se creó la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CNSM), que estipulaba que “Los salarios mínimos se fijarán por comisiones regionales integradas con representantes de los trabajadores, de los patrones y del gobierno, y serán sometidas a su aprobación a una Comisión Nacional que se integrará en la misma forma prevista para las Comisiones Regionales” (Artículo 123 Constitucional, Fracc. VI). La estructura de esta comisión se detalla en el Capítulo VI de la Ley Federal del Trabajo, siendo completamente dependiente del titular del Poder Ejecutivo Federal. En consecuencia, se estipuló que el presidente de esta Comisión sería designado directamente por el presidente de la República (Artículo 552 de la LFT), y que el Consejo de Representantes se integraría de manera tripartita con la representación del gobierno y con un número igual, no menor de cinco, ni mayor de quince, de representantes sindicales y patrones. La convocatoria para el nombramiento de dichos integrantes sería gestionada por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) (Artículo 554 de la LFT).

Si bien la Constitución no define a cuánto debe ascender el salario mínimo, sí establece que este deberá ser “suficiente” para cumplir con las necesidades normales de la familia obrera. Este fragmento ha abierto debates acerca de cuánto es lo que se debe considerar “suficiente”; es decir, qué monto de dinero es el necesario para satisfacer las necesidades de una familia, lo cual, a su vez, depende de las características de cada familia, los precios que tengan las mercancías

que satisfagan sus necesidades, y la calidad de vida deseada. Además, una dificultad del momento fue la de obtener la información sobre los precios de los bienes a nivel nacional, lo que no permitía establecer con claridad cuánto era el mínimo real que alguien podía necesitar para vivir. La CNSM tiene una Dirección Técnica que realiza estos estudios y que rinde cuentas al Consejo de Representantes.

Asimismo, cabe destacar que el hecho de que sea el Ejecutivo quien designe al presidente del Consejo convierte a dicha comisión en un organismo subordinado al poder de la administración en turno. Aunque formalmente la fijación del salario mínimo en nuestro país esté en manos de la CNSM y de la representación tripartita de patrones y obreros, en la práctica, el salario mínimo suele ser fijado mediante negociaciones directas entre el presidente en turno y los empresarios (Garabito-Elías, 2013).

Alza, caída y estancamiento del salario mínimo en México (1951-2018)

Los 25 años comprendidos entre 1951 y 1976 corresponden al período histórico conocido como el “Milagro Mexicano”. Si bien al final de ese período hubo serios problemas de estabilidad y para la obtención de fuentes de financiamiento del Estado, en general se obtuvieron tasas de crecimiento mayores al 6% anual. En este período hubo un aumento sostenido de los salarios mínimos y generales del país como resultado de luchas y huelgas obreras, como la de los ferrocarrileros, y del movimiento estudiantil de 1968, que demandaba mayores espacios de participación social y política que el Estado les negaba. La estrategia de crecimiento estuvo basada en el fortalecimiento del mercado interno. En este período se pudo conciliar una política de desarrollo con una de incremento de los salarios, cuyo resultado fue un crecimiento con inclusión social.

Luego del “milagro mexicano”, los seis años que corrieron de 1976 a 1982, coincidentes con el sexenio de José López Portillo, correspondieron al inicio de un proceso de deterioro del salario mínimo real. La base del financiamiento de la economía mexicana en el déficit público, la deuda externa y el derroche de la renta petrolera marcaron el inicio de la caída de los salarios. Entre 1976 y 1980, el salario mínimo real tuvo una caída de aproximadamente 65% de su poder adquisitivo; esto, a pesar del boom petrolero que duró hasta 1982. Durante la primera mitad de la década de 1980, iniciaron las políticas de ajuste encaminadas a dismantlar el modelo de sustitución de importaciones e implantar un modelo de Estado mínimo con mayor preponderancia del mercado mediante la liberalización comercial y financiera, la privatización de las empresas paraestatales y una mayor apertura a la inversión extranjera directa. Conforme se fue implantando el nuevo patrón de acumulación basado en el mercado, la competencia y la

reducción de la injerencia del Estado en la economía, el salario mínimo fue perdiendo poder de compra y la cuestión de la pobreza fue adquiriendo mayor relevancia.

Conocida también como la “década perdida” en términos de crecimiento económico, la década de 1980 fue el escenario de mayor desplome en términos reales del salario. En el sexenio de Miguel de la Madrid (1982-1988), se tuvo un crecimiento promedio anual cercano a cero y una caída del PIB de 4.2% durante 1983. Los desorbitados endeudamientos externos de los sectores público y privado colocaron presión sobre las finanzas públicas.

En 1987, con la aplicación del Pacto de Solidaridad Económica, la llamada política de indización de la economía determinó que los aumentos a los salarios mínimos debían ser realizados de acuerdo con la inflación esperada (según los cálculos para el año siguiente de SHCP y Banxico), lo que significó otro duro golpe para los salarios. A partir de entonces, los aumentos anuales al salario comenzaron a ser realizados en función de la inflación esperada para el siguiente año, manteniendo siempre un diferencial negativo con la inflación real; es decir, el salario siempre aumentaba en una proporción inferior a la inflación. Sin embargo, el control de los factores inerciales de la inflación de ese período significó la apertura de un nuevo ciclo de caída del salario real. En 1988, el salario mínimo registró una caída del 18.3% tras el estallido de la burbuja especulativa en la Bolsa Mexicana de Valores, lo que condujo a una nueva devaluación y a un incremento elevado de precios. A partir de entonces, el salario permaneció prácticamente estancado por los siguientes diez años, con una pérdida promedio del 4.5% durante la mayor parte de la década de 1990.

El período comprendido entre 1998 y 2013 se vio caracterizado por el estancamiento del salario mínimo real. Con esto, se concluye un deterioro de casi el 75% del precio de la fuerza de trabajo a lo largo de los últimos 37 años. Hacia 2013, este salario mínimo depreciado había mantenido niveles relativamente constantes en relación con los fijados en 1999, constituyéndose en una suerte de salario base estable para el inicio de una nueva etapa de acumulación. En contraparte, donde sí se comenzaron a observar cambios más profundos fue en la política laboral, sobre todo en lo relativo a las condiciones de trabajo: jornada, funciones y formas de pago y contratación (Garabito-Elías, 2013). Algunos de los cambios a la Ley Federal del Trabajo que permitieron la flexibilización del mercado de trabajo contribuyeron a una creciente precarización de las condiciones de trabajo, conduciendo a una menor actividad económica ante la creciente debilidad del mercado interno.

Hacia el final del sexenio de Enrique Peña Nieto, los salarios en México seguían perdiendo poder adquisitivo, situación que contribuye a que más de la mitad de la población asalariada (51.7% de los trabajadores) permanezca por debajo de la línea de pobreza monetaria, conocida también como línea de bienestar de Coneval. Tan solo en la admi-

nistración de Enrique Peña Nieto, los salarios promedio y mínimo perdieron el 14.4% y el 3.9% de su poder adquisitivo, respectivamente. La mayor incidencia se dio en los trabajadores sin seguridad social, de los cuales el 64% es pobre y solo el 21% tiene ingresos suficientes para cubrir la canasta básica (Castro-Márquez y Ferrer-Ramírez, 2019).

Revaloración del salario mínimo

La contención de los salarios en general, y particularmente de los salarios mínimos, ha sido un punto ampliamente discutido en nuestro país.² La regla derivada desde la década de 1980 de atar los aumentos al salario a la inflación permitió la obtención de mayores ganancias para las empresas gracias a la baja de los aumentos salariales en los entornos de poca productividad, al tiempo que generaba cada vez menor capacidad de compra en los trabajadores. Así, con esta medida, hubo una pérdida de poder adquisitivo en dos vías: a través del salario real y a través de los aumentos de productividad. De 1993 a 2008, por cada punto de aumento de la productividad, hubo una disminución en el salario real del -0.20%. En un comparativo de la capacidad adquisitiva del salario mínimo con el número de canastas alimentarias³, en el año 2000 el salario mínimo permitía adquirir 1.69 canastas en un entorno urbano. Para mayo de 2011, la capacidad adquisitiva cayó a 1.61 canastas, equivalente a una reducción del 5.9% (Reyes, 2011). Por otro lado, se ha acusado que el costo de los aumentos salariales fue trasladado a los precios de los productos por parte de las empresas en lugar de ser internalizados, a fin de no perder niveles de rentabilidad.

Con el objetivo de restaurar la capacidad adquisitiva perdida del salario mínimo, una de las primeras medidas económicas de la administración de Andrés Manuel López Obrador fue decretar un aumento sustancial al salario mínimo que no estuviera atado a la inflación. Fue así que, a partir del 1 de diciembre de 2018, se aumentó el salario mínimo en un 16.25%, quedando en la frontera en \$176.72 diarios y en el resto del país en \$102.68 diarios. En diciembre de 2019, por parte del gobierno federal se otorgó un aumento al salario mínimo del 20%, pasando de \$102.68 a \$123.22 y en la zona norte de \$176.22 a \$188.56. El 17 de diciembre de 2020, se anunció el aumento del 15% para 2021. Sin duda, esta medida contrasta con la política de gobiernos anteriores, cuyos aumentos apenas cubrían la tasa de inflación, que oscilaba entre tres y cuatro por ciento, lo que resultaba en un estancamiento de los salarios, cuya

pérdida de poder adquisitivo representó un 70 por ciento en los últimos treinta años.

LA POBREZA: CONCEPTO Y EVOLUCIÓN DE SU MEDICIÓN

La definición del concepto de pobreza varía dependiendo del momento histórico en el que se analice y de la corriente de pensamiento económico preferente. Asimismo, existen diversos métodos para determinar quién es considerado pobre o no, y cuantificar el grado de pobreza. Esto implica que no existe un enfoque único para abordar el problema de la pobreza, ya que la concepción de la pobreza cambia a medida que la sociedad se desarrolla en términos de su actividad productiva y su integración en el mercado internacional en un momento histórico dado.

Desde la época posterior a la Revolución Mexicana hasta la década de 1970, la pobreza se consideraba principalmente un problema rural en México, y los esfuerzos del gobierno para combatirla se enfocaban en gran medida en este sector. Sin embargo, no se llevó a cabo un estudio formal que identificara las causas de la pobreza ni que cuantificara su magnitud. Durante este período (1917 y 1970), la política social se centró en la creación de instituciones específicas encargadas de desarrollar políticas en áreas como educación, salud, asistencia social y vivienda, con el objetivo de reducir el impacto de la pobreza en la población. Además, los gobiernos se enfocaron en la industrialización del país y en los sectores de trabajadores que respaldaban este proceso desde una perspectiva económica y política, lo que resultó en la exclusión de la agenda pública de los pobres urbanos con empleos informales, los campesinos y los indígenas.

No fue sino hasta la década de 1990 cuando se empleó el primer método en México para medir y evaluar la pobreza, conocido como "Líneas de Pobreza". Este enfoque de cuantificación de la pobreza se utilizó ampliamente en las décadas posteriores al modelo de sustitución de importaciones. El Banco Mundial (1990) definió este indicador como "la incapacidad para alcanzar un nivel de vida mínimo" a través del consumo (la línea se establecía en dólares y se convertía a moneda local utilizando el poder adquisitivo). Inicialmente, se fijó en un dólar por persona y luego se ajustó a 1.25. Actualmente, se sitúa en alrededor de 2.15 dólares. Este indicador constaba de dos elementos: el gasto nece-

² En 2014, Miguel Ángel Mancera, jefe de gobierno del Ciudad de México, promovió un debate al amparo del Plan de Política de Recuperación del Salario Mínimo. Resultado de ello fue la publicación de varios trabajos académicos que mostraban que un incremento en los salarios mínimos no afectaría al empleo y que podría, incluso, promoverlo.

³ La canasta alimentaria es un parámetro utilizado para determinar el consumo mínimo de bienes alimentarios que determina el límite de la pobreza. Es publicado anualmente por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval).

sario para acceder a un nivel mínimo de nutrición y otras necesidades básicas, así como el costo de participación en la vida cotidiana de la sociedad. Sin embargo, en México, predominó la cuantificación del primer elemento, que implicaba comparar los ingresos del hogar con el costo de una canasta básica de consumo diseñada según las necesidades nutricionales de la población. De este modo, la población podía ser clasificada en tres categorías: hogares en situación de pobreza extrema, hogares en situación de pobreza moderada y hogares con niveles de bienestar superiores a la categoría intermedia (Mendoza-Enríquez, 2011).

Las críticas dirigidas al enfoque de las Líneas de Pobreza se centran en su enfoque exclusivo en el ingreso familiar como factor determinante en la satisfacción de las necesidades básicas, sin tener en cuenta otros aspectos relevantes, como el nivel de vida de las familias, las características de los miembros del hogar y las diferencias culturales. Además, se le critica su carácter coyuntural y su omisión de factores clave como el acceso a la educación y la salud, que en ese momento se consideraban problemas sociales graves que restringían el desarrollo pleno de las capacidades individuales, afectando a ciertos estratos sociales (particularmente a aquellos de ingresos medios y bajos) en su acceso a la educación y al empleo, y, por consiguiente, a una mejor remuneración económica. En relación con este punto, Velázquez Leyer (2018) destaca que el ingreso, especialmente el ingreso laboral, debe ser una variable de gran relevancia al determinar la condición de pobreza de un individuo.

A raíz de estas inquietudes, la pobreza comenzó a concebirse como una necesidad que debe ser satisfecha para lograr el bienestar. En este contexto, en América Latina surgió un nuevo método de medición que se propuso superar las limitaciones inherentes al Método de Ingreso. Así se creó el Método de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), el cual establece diferentes niveles de pobreza basados en las carencias o necesidades presentes en un hogar. Este enfoque reconoce que los diversos grados de pobreza no están determinados únicamente por el ingreso económico y señala otras variables cruciales para la evaluación de la pobreza, como la educación, la calidad de la vivienda y la disponibilidad de servicios públicos esenciales, entre otros aspectos (Mendoza-Enríquez, 2011).

Durante el gobierno de Vicente Fox (2000-2006), se planteó por primera vez en México la intención de avanzar hacia la universalización de la seguridad social. En este contexto, se llevaron a cabo dos desarrollos significativos en la historia de la política social en México: la promulgación de la Ley General de Desarrollo Social y la creación del Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social (Coneval). La primera de estas acciones implicó la regulación de

estrategias, políticas y acciones en este ámbito, y se destacó no solo por su carácter fundacional, sino también por la adopción de un enfoque de derechos en las políticas sociales e incorporar la medición multidimensional de la pobreza, con una evaluación constante de los resultados de los programas destinados a su combate por parte del Coneval. También se estipuló que el gasto dirigido a los programas sociales debería aumentar cada año, al menos en proporción a la inflación. A pesar de estos esfuerzos, tampoco se logró un descenso significativo de los niveles de pobreza durante esta administración (Martínez-Espinoza, 2020).

Durante el gobierno de Felipe Calderón (2006-2012), se produjo otro cambio en la medición de la pobreza en México. Anteriormente, con el modelo unidimensional basado en el ingreso, se reconocían tres tipos de pobreza: alimentaria, de capacidades y de patrimonio. No obstante, debido a la Ley General de Desarrollo Social, el Coneval fue encargado de medir la pobreza a través de múltiples dimensiones, que incluyen el ingreso corriente per cápita, el rezago educativo, el acceso a los servicios de salud, la cobertura de seguridad social, la calidad y espacios de la vivienda, y el acceso a los servicios básicos en la vivienda, así como el acceso a una alimentación nutritiva y de calidad (LGDS, 2018: art. 36). Como resultado, la población en situación de pobreza multidimensional pasó a definirse como aquella cuyos ingresos son insuficientes para adquirir los bienes y servicios necesarios para satisfacer sus necesidades, y que además presenta carencias en al menos uno de estos seis indicadores (Coneval, 2019). Luego de un extenso trabajo que involucró propuestas de expertos, consultas y debates en seminarios, el Coneval propuso el método de medición de la pobreza que se utiliza en la actualidad.

En 2020, bajo la administración de López Obrador, se realizó una reforma al artículo 4º de la Constitución para establecer la obligación de combatir la pobreza en los adultos mayores mediante la provisión de un seguro que en la actualidad asciende a \$4,800 bimestrales para personas mayores de 65 años.

METODOLOGÍA

Se llevó a cabo un análisis estadístico con el propósito de determinar la relación existente entre los ingresos laborales de la población, expresados en salarios mínimos, y los indicadores de pobreza en el período comprendido entre 2016 y 2020. Para llevar a cabo este análisis, se utilizó una base de datos conformada por los tabulados de Medición de la pobreza multidimensional realizados por Coneval para los años 2016, 2018 y 2020,⁴ los cuales se ba-

⁴ Esta información es de carácter público y fue obtenida de https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Programas_BD_2016-2020.aspx. Los anexos estadísticos y metodológicos que respaldan la calidad y confiabilidad de los datos pueden consultados en el sitio.

saron en las mediciones de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) llevada a cabo por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) ⁵. A partir de estos datos, se construyó una base de datos conjunta que incluyó información de 842,342 personas encuestadas, las cuales respondieron a un total de 80 ítems objeto de estudio.

El análisis se centró en el indicador denominado “ingreso corriente monetario laboral,” que representa el ingreso que las personas obtienen por concepto de trabajo remunerado durante un mes, así como en otros indicadores que permiten determinar la pobreza. Con el fin de facilitar la comparación, todas las cifras reportadas se ajustaron a valores de 2018 con

base en los indicadores del Índice de Precios al Consumidor correspondientes a la segunda quincena de julio de dicho año. Los montos de salario mínimo también se ajustaron en los mismos términos.

La determinación de los indicadores de pobreza implica dos nociones fundamentales: en primer lugar, el bienestar económico, que se refiere a la capacidad de los ingresos para adquirir bienes y servicios que satisfagan las necesidades básicas; en segundo lugar, los derechos sociales, que se relacionan con el acceso efectivo a derechos fundamentales como la alimentación, la salud, la educación, la seguridad social y la vivienda. Con base en estas dos propiedades, se establecieron los siguientes indicadores:

- “Pobreza”: entendida de manera multidimensional, corresponde a la población que carece de bienestar económico y que presenta carencias a uno o más de los derechos sociales enunciados. Se subdivide en:
 - “Pobreza moderada”: corresponde a aquellas personas que carecen de bienestar económico porque su ingreso monetario se encuentra por debajo de la línea de pobreza por ingresos —es apenas suficiente para adquirir la canasta básica y no permite satisfacer otras necesidades no alimentarias— y, además, padece la carencia del cumplimiento sustantivo de uno o dos derechos sociales.
 - “Pobreza extrema”: corresponde a aquellas personas que carecen de bienestar económico porque su ingreso monetario se encuentra por debajo de la línea de pobreza extrema por ingresos —es insuficiente para adquirir la canasta básica y para satisfacer el resto de las necesidades no alimentarias— y, además, padece la carencia del cumplimiento sustantivo de tres o más derechos sociales.
- “Índice de privación social”: se construye sumando los indicadores asociados a las carencias sociales y al bienestar económico. Se definen cuatro niveles:
 - I. “Población multidimensionalmente pobre”: equivale a la pobreza (moderada o extrema) que se identifica por la conjunción de ingresos por debajo de la línea de pobreza y existencia de al menos una carencia social.
 - II. “Población vulnerable por carencias”: es la población que presenta al menos una carencia en el goce sustantivo de uno de los derechos sociales enunciados, aunque su ingreso se ubique por arriba de la línea de pobreza (bienestar económico).
 - III. “Población vulnerable por ingresos”: es la población que presenta un ingreso por debajo de la línea de pobreza, aunque no presente carencias sociales.
 - IV. “Población no pobre y no vulnerable”: es la población cuyos ingresos se mantienen por encima de la línea de pobreza y, además, no presenta carencia alguna en cuanto al goce sustantivo de sus derechos sociales.
 - V. (Coneval, 2019).

Para ejecutar el análisis, se empleó el *software* estadístico Statistics Package for the Social Sciences (SPSS), bajo licencia, en su versión 21.0.

⁵ La nota metodológica de la ENIGH y los criterios específicos de validación de su instrumento puede ser consultada en: <https://www.inegi.org.mx/programas/enigh/nc/2020/>

RESULTADOS

En 2016, la población declarada económicamente activa por la ENIGH que reportó percibir ingresos laborales se ubicó en 95.6%, cifra que bajó a 95.3% (-0.3) para 2018 y a 94.3% (-1.0) para 2020.

De manera general, la media del ingreso corriente monetario laboral para los tres períodos evaluados fue de 12,613.02 pesos mexicanos mensuales.⁶ Este ingreso registró una media de 12,564.06 pesos para 2016; 13,091.04 para 2018 (+4.19%), y 12,183.97 para 2020 (-7.44%).

Expresado en salarios mínimos de acuerdo con el valor del salario mínimo para el año correspondiente (81.05 pesos diarios en 2016, 88.15 pesos diarios en 2018 y 119.54 pesos diarios en 2020, deflactado a 2018), en 2016, 9.6% de la muestra ganaban menos del mínimo por concepto de ingresos laborales, porcentaje que permaneció igual para 2018 y creció para 2020 hasta alcanzar 15.5%.

Asimismo, para 2016, 0.3% de la muestra se ubicaba sobre la línea del salario mínimo, cifra que creció a 0.5% para 2018 y descendió a 0.4% para 2020.

En cuanto a quienes ganan por sobre del mínimo, esta cifra ha ido decreciendo, pasando de 85.7% en 2016 a 85.2% en 2018 y 78.4% en 2020.

Por su parte, la población con ingresos laborales en pobreza para 2016 fue equivalente a 42.1% de la población; para 2018 fue de 41.2% (-0.9); y para 2020 ascendió a 42.3% (+1.1) (estos se pueden sacar de Coneval).

La población en pobreza extrema cambió, pasando de 6.7% en 2016 a 6.6% (-0.1) en 2018, y repuntando con 8.2% (+1.6) en 2020.

La pobreza moderada se mantuvo a la baja, pasando de 35.4% en 2016 a 34.5% (-0.9) en 2018 y a 34.1% (-0.4) en 2020. La vulnerabilidad por carencias fluctuó, ubicándose en 28.9% para 2016, 29.6% (+0.7) para 2018 y 27.8% (-1.8) para 2020.

Dentro de ésta, la población con ingresos laborales y con vulnerabilidad de al menos una carencia fue descendiendo, de 71.0% en 2016, 70.8% (-0.2) en 2018 y 70.1% (-0.7) en 2020.

En contraparte, la población con más de tres carencias fue aumentando: 21.1% en 2016, 21.3% (+0.2) en 2018 y 24.0% (+2.7) en 2020.

Asimismo, la población con ingresos laborales y vulnerabilidad por ingresos ha mostrado un aumento progresivo, pasando de 7.0% en 2016 a 7.1% (+0.1) en 2018 y 7.7% en 2020 (+0.6). Dentro de ésta, la población con ingresos menores a la línea de pobreza extrema o de bienestar mínimo ha fluctuado, pasando de 14.1% en 2016 a 13.4% (-0.7) en 2018 y a 16.3% (+2.9) en 2020.

Mientras, la población con ingresos menores a la línea de pobreza ha crecido, pasando de 14.1% en 2016 a 48.3% (+34.2) en 2018 y 50.0% (+15.8) en 2020.

Finalmente, la población con ingresos laborales no pobre y no vulnerable ha registrado un ligero ascenso: de 22.0% en 2016 a 22.1% en 2018 (+0.1) y a 22.2% en 2020 (+0.1).

Para establecer la asociación entre ambas variables, se realizó una tabla de contingencia expresando los indicadores de pobreza de la población con ingresos monetarios laborales que perciben salario mínimo, por debajo y por encima del mínimo, así como de la media de los ingresos monetarios laborales de acuerdo con los indicadores de pobreza (véase Anexo).

Para la población que percibe salarios por debajo del mínimo, la pobreza pasó de 83.7% en 2016 a 83.0% en 2018 (-0.7) y a 80.6% en 2020 (-2.4).

Para quienes se ubican sobre la línea del salario mínimo, la pobreza pasó de 82.3% en 2016 a 81.1% en 2018 y a 79.1% en 2020.

Para quienes reciben ingresos laborales por encima de la línea del salario mínimo, la pobreza pasó de 37.1% en 2016 a 36.0% en 2018 y a 34.6% en 2020.

Como se puede observar, el abandono paulatino de cada vez más personas de la clasificación de pobreza es una tendencia identificable en los tres grupos de ingresos de acuerdo con el salario mínimo, y no sólo en el grupo de salario mínimo en específico.

Para la población clasificada como pobre, los resultados arrojaron una media de 6,053.12 pesos mensuales para 2016; 6,290.02 para 2018 (+20.43%), y 6,086.56 (-3.34%) para 2020.

Para quienes no han sido clasificados en situación de pobreza, el ingreso corriente monetario laboral medio fue de 17,267.49 pesos en 2016; 17,820.81 pesos en 2018 (+3.20%); y 17,186.65 pesos en 2020 (+3.68%).

En 2016, la media del ingreso de aquellos que fueron clasificados como vulnerables por ingresos fue de 8,416.54 (280.55 pesos diarios), cifra que pasó a 8,671.76 (289.05 pesos diarios) en 2018 (+3.03) y a 8,276.13 (275.87 pesos diarios) en 2020 (-4.56). Cabe notar que estos valores son muy superiores a los del salario mínimo para dichos años (deflactado a 2018), por lo que todos aquellos que ganaran salario mínimo o por debajo de éste estarían automáticamente clasificados como en condición de vulnerabilidad económica (véase Anexo).

Así, un aspecto importante a notar es la evolución de la vulnerabilidad por ingresos en la población. De acuerdo con lo esperado, si el aumento del salario mínimo tuviera un impacto notable, la vulnerabilidad por ingresos de la población que percibe en la línea de ingresos de salario mínimo debiera haber disminuido tras el incremento. En 2016, 3.8% de la población que percibía ingresos por salario mínimo fueron clasificados como vulnerables por ingresos. 86.1% de estas personas percibían ingresos inferiores a la línea de pobreza, y 59.9% ingresos menores

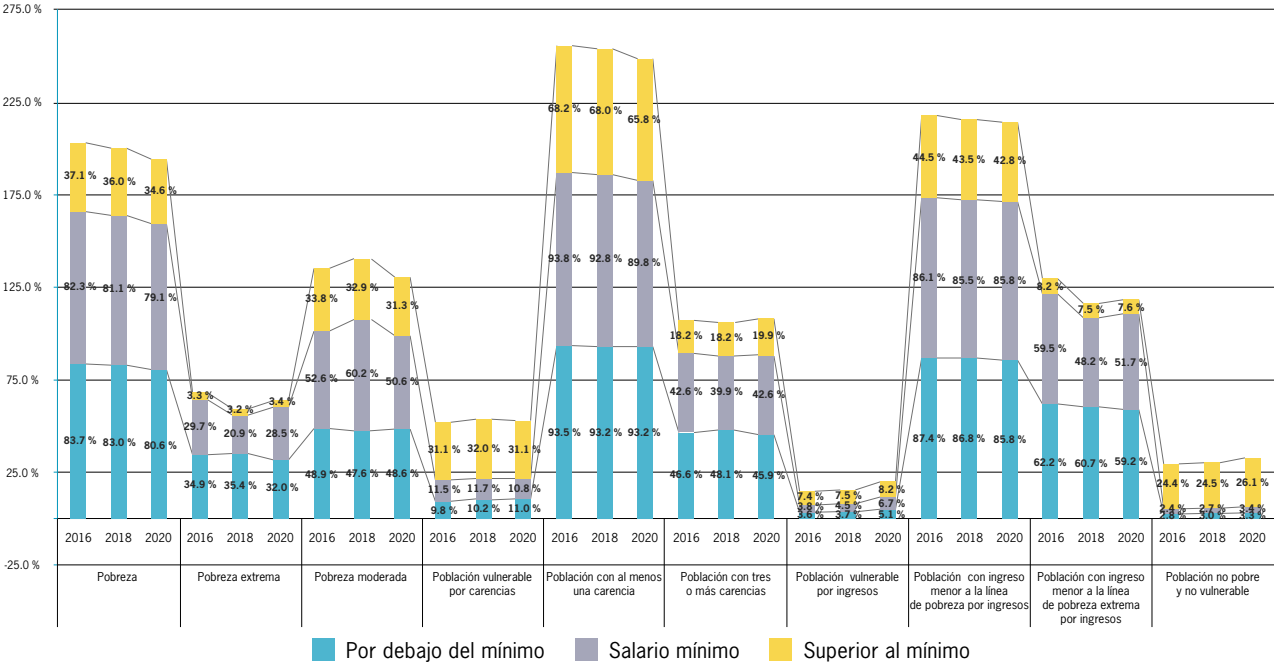
⁶ Todos los valores de los ingresos han sido deflactados a 2018.

a la línea de pobreza extrema. Para 2018, el porcentaje de población que percibía salario mínimo y presentaba vulnerabilidad por ingresos creció a 4.5% (+0.7). Al tiempo, 85.5% (-0.6) del ingreso de las personas que percibían ingresos laborales por salario mínimo se ubicaba por debajo de la línea de pobreza, y 48.2% por debajo de la de pobreza extrema (-11.7). En 2020, la vulnerabilidad por ingresos en esa misma población creció a 6.7% (+2.2), con 85.8% (+0.3) percibiendo ingresos menores a la línea de bienestar y 51.7% (+3.5), ingresos menores a la línea de bienestar mínimo. De tal modo el aumento en el salario mínimo no parece revertir la tendencia a que el segmento de la población trabajadora que percibe ingresos por el mínimo se vea cada vez más vulnerada en términos de sus ingresos.

Del mismo modo, el incremento al salario mínimo no parece haber generado un efecto notable sobre la clasificación de la población por carencias. En 2016, 11.5% de la población que percibía ingresos laborales en la línea del

salario mínimo era clasificada como vulnerable por carencias. 93.8% fueron identificados con al menos una carencia y 42.6% con al menos tres o más carencias. Para 2018, 11.7% de la población con salario mínimo fue identificada como vulnerable por carencias (+0.2). 92.8% tenía al menos una carencia (-1.0) y 39.9%, tres carencias o más (-2.7). En 2020, 10.8% de la población con ingresos laborales por el mínimo fue identificada como vulnerable por carencias (-0.9). 89.8% tenía al menos una carencia (-3.0) y 42.6%, tres o más carencias (+2.7). De este modo, se observa una disminución en las carencias de este segmento en general, pero incremento en la cantidad a las que se ven sometidos. Movimientos similares pueden ser observados también en la población con ingresos laborales inferiores y superiores al salario mínimo, por lo que no existe un patrón específico que distinga consistentemente al segmento de trabajadores que perciben salario mínimo del resto de quienes perciben ingresos laborales.

Gráfica 1. Ingreso laboral vs. Indicadores de pobreza en México (2016-2020)



Fuente: Elaboración propia con base en CONEVAL (2022). Medición multidimensional de la pobreza en México 2016-2020 y la ENIGH (2020)

DISCUSIÓN

Como se ha discutido en el marco teórico de este artículo, la literatura especializada en este tema ha generado un debate sobre el impacto del salario mínimo en la reducción de la pobreza. Algunos autores argumentan que un aumento en el salario mínimo podría resultar en mejoras significativas en los ingresos de los trabajadores, lo que a su vez aumentaría su capacidad adquisitiva y reduciría la pobreza. Por otro lado, otros autores sostienen que un aumento en el salario mínimo no tendría un efecto notable en los indicadores de pobreza, ya que el segmento de la población con empleo formal remunerado que recibe el salario mínimo es bastante reducido. Los datos recopilados en el análisis estadístico realizado en este estudio tienden a respaldar las afirmaciones de estos últimos autores. La evolución de los datos entre 2016 y 2020 no parece indicar una relación históricamente significativa entre el período anterior a la implementación de las políticas de aumento del salario mínimo por encima de la inflación, es decir, antes y durante la administración de Andrés Manuel López Obrador.

A pesar de observarse una disminución gradual de la pobreza y una transición hacia la categoría de “no pobre” en la población que percibe ingresos laborales, esto no parece estar directamente relacionado con el incremento del ingreso monetario. Esto se debe a que no se ha observado un crecimiento constante en los ingresos, especialmente entre 2018 y 2020, período en el que se esperaría un impacto más notorio debido a la implementación de políticas de aumentos sustanciales en el salario mínimo. Además, la disminución de personas clasificadas como pobres no parece estar confinada a un segmento específico de la población: tanto aquellos que ganan menos que el salario mínimo, aquellos que se encuentran en la línea del salario mínimo y aquellos que ganan más que el salario mínimo parecen beneficiarse en este sentido. Esto podría atribuirse más a cambios en la metodología de medición de la pobreza y en la clasificación de las personas basada en carencias y satisfactores, además de sus ingresos. En otras palabras, no son menos pobres porque ganen más, sino porque tienen un mayor acceso a bienes y servicios, o porque las reglas para clasificarlos como pobres han cambiado (pobreza multidimensional). Finalmente, la población con ingresos laborales que no se encuentra en situación de pobreza ni es vulnerable ha experimentado un ligero aumento.

Además de lo mencionado, es importante considerar el hallazgo de que, durante el período bajo estudio, tener ingresos equivalentes al salario mínimo no garantiza escapar de las condiciones de vulnerabilidad por ingresos, ni parece estar correlacionado con la vulnerabilidad debido a carencias. Aunque el salario mínimo ha experimentado un aumento significativo, el hecho de percibir ingresos en

este nivel coloca automáticamente a cualquier individuo por debajo de la línea de bienestar.

Además, para comprender la razón detrás del comportamiento de algunos de los datos obtenidos, es necesario tener en cuenta dos elementos adicionales. En primer lugar, el aumento en el salario mínimo solo beneficia a los trabajadores formales que ganan un salario mínimo, lo que representa menos del 10 por ciento de la población económicamente activa (PEA), según datos de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, y un 0.4 por ciento según los datos de la ENIGH en 2020. En segundo lugar, en marzo de 2020, se desató la pandemia del coronavirus, lo que resultó en el cierre de muchas empresas y tuvo un impacto significativo en el empleo y los ingresos de los trabajadores. La pandemia ha tenido efectos a nivel macroeconómico y microeconómico, lo que se ha traducido en un aumento de la pobreza para dicho año, así como en la disminución de los ingresos reales de la población en general.

CONCLUSIONES

En relación con las hipótesis planteadas al comienzo de la investigación, los resultados obtenidos no permiten concluir que el aumento de los salarios mínimos haya tenido efectos significativamente notables en los indicadores de pobreza definidos por el Coneval durante el período de cuatro años que abarca desde 2016 hasta 2020. Contrariamente, los datos indican que las remuneraciones por trabajo asalariado experimentaron una disminución entre 2018 y 2020, coincidiendo con el aumento sustancial del salario mínimo durante la administración de Andrés Manuel López Obrador.

En resumen, para este período, el ingreso proveniente del trabajo asalariado disminuyó en términos generales. No obstante, la pobreza entre la población que percibe este tipo de ingresos también disminuyó, lo que pone de manifiesto una aparente desconexión entre los niveles de ingreso y la pobreza según la clasificación resultante de la metodología multidimensional utilizada para medir la pobreza. A pesar de que los sectores que ganan menos que el salario mínimo vieron aumentar sus ingresos, aquellos que ganan más que el mínimo experimentaron una reducción en sus percepciones. Además, aquellos que se sitúan por encima de la línea del salario mínimo no parecen haber experimentado cambios notables. Además, la percepción de un salario mínimo más alto tampoco parece guardar una relación necesaria con la disminución del indicador de vulnerabilidad por ingresos, ya que, a pesar de su notable aumento, las personas que perciben ingresos laborales equivalentes al salario mínimo en 2020 continuaron situándose por debajo de la línea de bienestar en términos de ingresos y no mejoraron en lo que respecta a sus carencias.

REFERENCIAS

- Abramo, L., Cecchini, S., y Morales, B. (2019). *Programas sociales, superación de la pobreza e inclusión laboral*. CEPAL.
- Águila, M. T., y Bortz, J. (2014). *México y el mundo del trabajo: ensayos sobre trabajadores, líderes y gánsters*. CNCA-Dirección General de Publicaciones.
- Atuesta, B, y Cuevas, F. (2016). ¿Qué impulsó la reducción de la pobreza y la desigualdad en Ecuador en la década pasada? En Molina A. (Comp.), *Reporte de pobreza por consumo Ecuador 2006-2014* (pp. 210-259). INEC-Banco Mundial.
- Bird, J. C., Garry, S., y Gómez-Franco, L. A. (2014). El salario mínimo en México. *Economía UNAM*, 11(33), 78-93.
- Campos-Vázquez, R., Esquivel, G., y Santillán-Hernández, A. (2017). El impacto del salario mínimo en los ingresos y el empleo en México. *Revista de la CEPAL*, 122, 206-234.
- Canto-Sáenz, R. A. (2019). ¿Distribuir o redistribuir? Pobreza, desigualdad y política pública en México. *Economía, sociedad y territorio*, 18(59), 181-211.
- Castro-Márquez, K. I., y Ferrer Ramírez, S. (2019). Balance de la política laboral de Enrique Peña Nieto. En Rodríguez-Wallenius, C., y Ruiz-Moreno, J. (Coords.), *Plan nacional de desarrollo y políticas públicas (2012-2018). Evaluación y propuestas para el futuro* (pp. 17-35). Universidad Autónoma Metropolitana.
- Coneval. (2016). *Estudio técnico para conocer el posible efecto del incremento de los salarios mínimos generales sobre la disminución de la pobreza*. Recuperado el 29 de marzo de 2023 de: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment_data/filename/160277/Salarios_m_nimos_y_pobreza-1.pdf
- Coneval. (2019). *Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México*. Coneval.
- Constitución política de los Estados Unidos Mexicanos (2023). en línea. Recuperado 21 de noviembre de 2023 de: https://r.search.yahoo.com/_ylt=AwrNZrFcm1xl7IgbFyPD8Qt.;_ylu=Y29sbwNiZjEEcG9zAzEEdnRpZA-MEc2VjA3Ny/RV=2/RE=1700596444/RO=10/RU=https%3a%2f%2fwww.diputados.gob.mx%2fLeyesBiblio%2fpdf%2fCPEUM.pdf/RK=2/RS=zbMiLp3y7FVrbegGG5LYfebi.4-
- Escobar, S. (2014). Salarios mínimos: desigualdad y desarrollo. *Economía UNAM*, 11(33), 94-109.
- Garabito-Elías, R. A. (2013). Recuperar el salario real: un objetivo impostergable. ¿Cómo lograrlo? *Análisis*, 9, 1-24.
- Gindling, T. H. (2018). Does increasing the minimum wage reduce poverty in developing countries? IZA World of Labor. Recuperado el 29 de marzo de 2023 de: <https://wol.iza.org/articles/does-increasing-the-minimum-wage-reduce-poverty-in-developing-countries/long>
- Gobierno de México. (2022). *Incremento a salarios mínimos 2022 impulsa el ingreso de 5.84 millones de personas trabajadoras*. Gobierno de México.
- Keynes, J. (1986). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Fondo de Cultura Económica.
- Lusting, N., y McLeod, D. (1995). Salario mínimo y pobreza: un análisis de corte transversal para países en desarrollo. *Coyuntura social*, 013219, 109-127.
- Martínez-Espinoza, M. (2020). *Cinco sexenios de política social en México*. *Revista de Estudios Políticos*, 188, 159-196.
- Mendoza-Enríquez, H. (2011). El concepto de pobreza y su evolución en la política social. *Estudios sociales. Revista de alimentación contemporánea y desarrollo regional*, 19(37), 222-251.
- Reyes, M. S. (2011). *Análisis político. Los salarios en México*. Friedrich Ebert Stiftung.
- Ricardo, D. (1973). *Principios de economía política y tributación*. Fondo de Cultura Económica.
- STPS-CONASAMI. (2021). *Tabla de salarios mínimos generales y profesionales por áreas geográficas*. Recuperado el 29 de marzo de 2023 de: <https://www.gob.mx/conasami/documentos/tabla-de-salarios-minimos-generales-y-profesionales-por-areas-geograficas>
- Velázquez-Leyer, R. (2018). Política social, salarios y pobreza en México y América Latina durante el siglo XXI. *Iberoforum. Revista de ciencias sociales*, 13(25), 1-16.

Evolución de los principales indicadores de ingreso y pobreza, 2016-2020

		2016	2018	2020
Población con ingresos laborales		246245	256385	297605
Ingreso corriente monetario laboral	Media	12564.0653	13091.0420	12183.9708
	Desv. típ.	13854.56171	19793.84032	13363.62849
	Mínimo	5.61	1.00	4.69
	Máximo	428117.42	1273386.93	479970.78
Ingreso expresado en salario	Por debajo del mínimo	24765 (9.6%)	25929 (9.6%)	48938 (15.5%)
	Salario mínimo	713 (0.3%)	1295 (0.5%)	1319 (0.4%)
	Superior al mínimo	220767 (85.7%)	229161 (85.2%)	247348 (78.4%)
Pobreza	No pobre	149126 (57.9%)	158304 (58.8%)	182188 (57.47%)
	Pobre	108521 (42.1%)	110752 (41.2%)	133406 (42.3%)
Pobreza extrema	No pobre extremo	240430 (93.3%)	251189 (93.4%)	289828 (91.8%)
	Pobre extremo	17217 (6.7%)	17867 (6.6%)	25766 (8.2%)
Pobreza moderada	No pobre moderado	166343 (64.6%)	176171 (65.5%)	207954 (65.9%)
	Pobre moderado	91304 (35.4%)	92885 (34.5%)	107640 (34.1%)
Población vulnerable por carencias	No vulnerable	183300 (71.1%)	189381 (70.4%)	227870 (72.2%)
	Vulnerables	74347 (28.9%)	79675 (29.6%)	87724 (27.8%)
Población con al menos una carencia	Población sin carencias	74779 (29.0%)	78629 (29.2%)	94464 (29.9%)
	Población carenciada	182868 (71.0%)	190427 (70.8%)	221130 (70.1%)
Población con tres o más carencias	Población con menos de tres carencias	203160 (78.8%)	211781 (78.7%)	239997 (76.0%)
	Población con tres o más carencias	54487 (21.1%)	57275 (21.3%)	75597 (24.0%)
Población vulnerable por ingresos	No vulnerable	239666 (93.0%)	249947 (92.9%)	291329 (92.3%)
	Vulnerables	17981 (7.0%)	19109 (7.1%)	24265 (7.7%)
Población con ingreso menor a la línea de pobreza extrema por ingresos	Por sobre de la línea	221387 (85.9%)	232893 (86.6%)	264186 (83.7%)
	Por debajo de la línea	36271 (14.1%)	36172 (13.4%)	51433 (16.3%)
Población con ingreso menor a la línea de pobreza por ingresos	Por sobre de la línea	221387 (85.9%)	139202 (51.7%)	157935 (50.0%)
	Por debajo de la línea	36271 (14.1%)	129863 (48.3%)	157684 (50.0%)
Población no pobre y no vulnerable	Pobre o vulnerable	200849 (78.0%)	209536 (77.9%)	245395 (77.8%)
	No pobre y no vulnerable	56798 (22.0%)	59520 (22.1%)	70199 (22.2%)

Fuente: Elaborado con datos de Coneval, 2016, 2018, 2020

Evolución de los indicadores de pobreza por grupos salariales, 2016-2020

		Salario mínimo					
		Por debajo del mínimo			Superior al mínimo		
		Salario mínimo			Salario mínimo		
		Recuento	% del N de la columna	% de la fila	Recuento	% del N de la columna	% de la fila
Pobreza	No pobre	4025	16.3%	2.8%	126	17.7%	.1%
	Pobre	20734	83.7%	20.1%	587	82.3%	.6%
Pobreza extrema	No pobre extremo	16123	65.1%	7.0%	501	70.3%	.2%
	Pobre extremo	8636	34.9%	53.2%	212	29.7%	1.3%
Pobreza moderada	No pobre moderado	12661	51.1%	8.0%	338	47.4%	.2%
	Pobre moderado	12098	48.9%	13.9%	375	52.6%	.4%
Población vulnerable por carencias	No vulnerable	22339	90.2%	12.8%	631	88.5%	.4%
	Vulnerables	2420	9.8%	3.4%	82	11.5%	.1%
Población con al menos una carencia	Población sin carencias	1605	6.5%	2.2%	44	6.2%	.1%
	Población carenciada	23154	93.5%	13.3%	669	93.8%	.4%
Población con tres o más carencias	Población con menos de tres carencias	13213	53.4%	6.8%	409	57.4%	.2%
	Población con tres o más carencias	11546	46.6%	22.2%	304	42.6%	.6%
Población vulnerable por ingresos	No vulnerable	23858	96.4%	10.4%	686	96.2%	.3%
	Vulnerables	901	3.6%	5.2%	27	3.8%	.2%
Población con ingreso menor a la línea de pobreza extrema por ingresos	Por sobre de la línea	9358	37.8%	4.4%	289	40.5%	.1%
	Por debajo de la línea	15407	62.2%	45.5%	424	59.5%	1.3%
Población con ingreso menor a la línea de pobreza por ingresos	Por sobre de la línea	3124	12.6%	2.5%	99	13.9%	.1%
	Por debajo de la línea	21641	87.4%	18.0%	614	86.1%	.5%
Población no pobre y no vulnerable	Pobre o vulnerable	24055	97.2%	12.6%	696	97.6%	.4%
	No pobre y no vulnerable	704	2.8%	1.3%	17	2.4%	.0%

2016

Salario mínimo											
Por debajo del mínimo						Salario mínimo			Superior al mínimo		
	Recuento	% del N de la columna	% de la fila	Recuento	% del N de la columna	% de la fila	Recuento	% del N de la columna	% de la fila	Recuento	% del N de la columna
Pobreza	4403	17.0%	2.9%	245	18.9%	.2%	146569	64.0%	.2%	146569	64.0%
	21526	83.0%	20.5%	1049	81.1%	1.0%	82584	36.0%	1.0%	82584	36.0%
No pobre extremo	16743	64.6%	7.0%	1024	79.1%	.4%	221877	96.8%	.4%	221877	96.8%
Pobreza extrema	9186	35.4%	54.9%	270	20.9%	1.6%	7276	3.2%	1.6%	7276	3.2%
No pobre moderado	13589	52.4%	8.1%	515	39.8%	.3%	153845	67.1%	.3%	153845	67.1%
Pobre moderado	12340	47.6%	14.0%	779	60.2%	.9%	75308	32.9%	.9%	75308	32.9%
Población vulnerable por carencias	23287	89.8%	12.9%	1142	88.3%	.6%	155821	68.0%	.6%	155821	68.0%
Vulnerables	2642	10.2%	3.5%	152	11.7%	.2%	73332	32.0%	.2%	73332	32.0%
Población con al menos una carencia	1761	6.8%	2.3%	93	7.2%	.1%	73237	32.0%	.1%	73237	32.0%
Población con tres o más carencias	24168	93.2%	13.3%	1201	92.8%	.7%	155916	68.0%	.7%	155916	68.0%
Población con tres o más carencias	13464	51.9%	6.7%	778	60.1%	.4%	187362	81.8%	.4%	187362	81.8%
Población vulnerable por ingresos	12465	48.1%	22.8%	516	39.9%	.9%	41791	18.2%	.9%	41791	18.2%
Población con ingreso menor a la línea de pobreza extrema por ingresos	24958	96.3%	10.5%	1236	95.5%	.5%	212073	92.5%	.5%	212073	92.5%
Población con ingreso menor a la línea de pobreza extrema por ingresos	971	3.7%	5.4%	58	4.5%	.3%	17080	7.5%	.3%	17080	7.5%
Población con ingreso menor a la línea de pobreza extrema por ingresos	10196	39.3%	4.6%	671	51.8%	.3%	212008	92.5%	.3%	212008	92.5%
Población con ingreso menor a la línea de pobreza extrema por ingresos	15733	60.7%	47.0%	624	48.2%	1.9%	17153	7.5%	1.9%	17153	7.5%
Población con ingreso menor a la línea de pobreza por ingresos	3432	13.2%	2.6%	188	14.5%	.1%	129495	56.5%	.1%	129495	56.5%
Población no pobre y no vulnerable	22497	86.8%	18.3%	1107	85.5%	.9%	99666	43.5%	.9%	99666	43.5%
Pobre o vulnerable	25139	97.0%	12.6%	1259	97.3%	.6%	172996	75.5%	.6%	172996	75.5%
No pobre y no vulnerable	790	3.0%	1.4%	35	2.7%	.1%	56157	24.5%	.1%	56157	24.5%

2018

		Salario mínimo					
		Por debajo del mínimo			Superior al mínimo		
		Salario mínimo			Salario mínimo		
		Recuento	% del N de la columna	% de la fila	Recuento	% del N de la columna	% de la fila
	Pobreza	9478	19.4%	5.5%	276	20.9%	.2%
	Pobreza	39458	80.6%	31.3%	1043	79.1%	.8%
	No pobre extremo	33285	68.0%	12.2%	943	71.5%	.3%
	Pobreza extrema	15651	32.0%	64.1%	376	28.5%	1.5%
	No pobre moderado	25129	51.4%	12.8%	652	49.4%	.3%
	Pobre moderada	23807	48.6%	23.4%	667	50.6%	.7%
	Población vulnerable por carencias	43573	89.0%	20.3%	1177	89.2%	.5%
	Vulnerables	5363	11.0%	6.5%	142	10.8%	.2%
	Población sin carencias	4115	8.4%	4.6%	134	10.2%	.2%
	Población con al menos una carencia	44821	91.6%	21.5%	1185	89.8%	.6%
	Población con tres o más carencias	26472	54.1%	11.7%	757	57.4%	.3%
	Población con tres o más carencias	22464	45.9%	31.1%	562	42.6%	.8%
2020	Población vulnerable por ingresos	46419	94.9%	16.9%	1230	93.3%	.4%
	Vulnerables	2517	5.1%	11.0%	89	6.7%	.4%
	Por sobre de la línea menor a la línea de bienestar mínimo	20533	42.0%	8.2%	637	48.3%	.3%
	Por debajo de la línea	28405	58.0%	59.2%	682	51.7%	1.4%
	Por sobre de la línea menor a la línea de bienestar	6961	14.2%	4.7%	187	14.2%	.1%
	Por debajo de la línea	41977	85.8%	28.2%	1132	85.8%	.8%
	Pobre o vulnerable	47338	96.7%	20.4%	1274	96.6%	.6%
	Población no pobre y no vulnerable	1598	3.3%	2.4%	45	3.4%	.1%
	No pobre y no vulnerable	64453	26.1%	97.5%	182872	73.9%	79.0%

Fuente: Elaborado con datos de Coneval, 2016, 2018, 2020

Evolución del ingreso monetario laboral por grupos de pobreza y vulnerabilidad, 2016-2020

		Ingreso corriente monetario laboral					
		2016		2018		2020	
		Media	Desviación típica	Media	Desviación típica	Media	Desviación típica
Pobreza	No pobre	17,267.49	16,243.37	17,820.81	24,400.96	17,186.65	29,771.69
	Pobre	6,053.12	4,404.51	6,290.02	4,540.48	6,086.56	4,685.39
Pobreza extrema	No pobre extremo	13,258.69	14,064.95	13,814.64	20,268.34	13,323.57	24,311.42
	Pobre extremo	2,725.76	2,268.84	2,729.14	2,202.52	3,167.64	2,480.82
Pobreza moderada	No pobre moderado	15,784.90	16,026.00	16,317.29	23,600.89	15,450.18	28,260.49
	Pobre moderado	6,673.64	4,428.08	6,963.80	4,554.75	6,785.03	4,817.33
Población vulnerable por carencias	No vulnerable	11,156.46	12,736.90	11,516.30	17,423.60	10,895.48	14,330.97
	Vulnerables	16,033.31	15,756.75	16,820.10	24,102.65	16,649.16	37,750.94
Población con al menos una carencia	Población sin carencias	18,488.03	16,620.90	18,835.30	24,658.44	17,685.68	19,637.03
	Población carenciada	10,122.23	11,694.81	10,711.86	16,820.13	10,276.73	24,602.64
Población con tres o más carencias	Población con menos de tres carencias	13,949.75	14,717.83	14,541.71	21,694.01	13,907.94	25,417.44
	Población con tres o más carencias	7,402.02	8,139.72	7,752.04	8,089.06	8,006.18	14,926.98
Población vulnerable por ingresos	No vulnerable	12,876.16	14,270.00	13,427.05	20,460.49	12,846.11	24,360.85
	Vulnerables	8,416.54	4,250.12	8,671.76	4,227.03	8,276.13	4,760.26
Población con ingreso menor a la línea de pobreza extrema por ingresos	Por sobre de la línea	14,086.05	14,312.59	14,597.28	20,798.76	14,281.53	25,247.45
	Por debajo de la línea	3,008.36	2,256.94	3,073.05	2,244.46	3,318.15	2,530.87
Población con ingreso menor a la línea de pobreza por ingresos	Por sobre de la línea	18,479.05	16,890.72	19,065.11	25,710.17	18,557.54	31,701.20
	Por debajo de la línea	6,390.52	4,460.13	6,639.85	4,574.16	6,423.76	4,762.93
Población no pobre y no vulnerable	Pobre o vulnerable	9,968.96	11,240.10	10,526.57	16,099.33	10,078.86	23,409.89
	No pobre y no vulnerable	21,659.43	17,763.95	22,065.30	27,428.78	20,938.39	21,677.04

Fuente: Elaborado con datos de Coneval, 2016, 2018, 2020

Factores para caracterizar las trayectorias de movilidad de los inventores de América Latina

AUTORES

Claudia Díaz
Profesora-Investigadora del
Departamento de Producción
Económica, UAM-Xochimilco

Jaime Aboites
Profesor-Investigador,
UAM-Xochimilco

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este ensayo es analizar las características generales de las trayectorias de movilidad de los inventores latinoamericanos. El estudio se lleva a cabo en los seis países que contribuyen con la mayor cantidad de patentes de la región en la *United States Patent and Trademark Office* (USPTO), que representan un poco más del 90%. Además, en términos de su contribución al PIB, estos países son los más importantes. Los países que se exploran son: Brasil, México, Argentina, Chile, Colombia y Venezuela. El análisis identifica empíricamente la participación y movilidad de inventores de estos países en empresas, universidades e instituciones de I+D en Estados Unidos y otros países industrializados. El periodo de análisis se centra en las patentes otorgadas de 1976 a 2016, ya que es posible comparar el flujo antes y después de los ADPICs. La participación o integración de inventores en una patente permite rastrear el lugar en el que reside el inventor en el momento de la invención, además de su país de origen (Miguel y Fink, 2013; Fink y Miguel, 2017; Gay *et al.*, 2005; Latham *et al.*, 2011).

Este capítulo es el resultado parcial de la investigación titulada “La movilidad de inventores Latinoamericanos en el contexto de la globalización 1976 a 2020” y forma parte de una línea de investigación que se ha desarrollado en la última década. En investigaciones previas se han presentado resultados parciales comparando los patrones de movilidad de inventores brasileños y mexicanos (Díaz y Aboites, 2019). Asimismo, se ha abordado el concepto de movilidad, identificando que no necesariamente se trata de una característi-

ca negativa, ya que existen diversas trayectorias o tipos de movilidad (Aboites y Díaz, 2018; 2015; Díaz y Aboites, 2018; 2019). Este estudio es un proyecto del área de investigación de Economía Industrial e Innovación.

En investigaciones previas, se ha identificado que, para el caso de México, emergen al menos dos patrones del conjunto de datos. El primero de ellos permite identificar que el número de patentes otorgadas en el país se ha incrementado sistemáticamente, especialmente las de propiedad extranjera (Aboites y Soria, 2008; Aboites y Díaz, 2012). Un segundo patrón es que el número de inventores mexicanos que participan en patentes otorgadas en la Oficina de Patentes de Estados Unidos (USPTO) también ha crecido de manera relevante (Díaz, 2015; Aboites y Díaz, 2015; 2018). En ambos patrones, el punto de inflexión es la apertura comercial de mediados de los noventa. Es decir, se observa un crecimiento importante a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TL-CAN), tanto en patentes otorgadas a extranjeros en México como en las patentes en las que participan mexicanos en Estados Unidos. En este contexto, surge la pregunta: ¿es este patrón exclusivo de México o también ocurre en el resto de los países latinoamericanos? Por lo tanto, se presenta ahora una exploración más amplia que incluye a seis países que representan el 93% de las patentes otorgadas en la USPTO para esta región.

Los estudios de movilidad de inventores tienen como uno de sus antecedentes las investigaciones de Gay *et al.* (2005) y Latham *et al.* (2011), quienes identifican patrones de movilidad geográfica (intra e interregional), organizacional y tecnológica a través de la comparación de Alemania, Francia e Inglaterra. Más recientemente, se destacan dos estudios que realizan un extenso análisis de la movilidad de inventores a través de las patentes registradas en el Tratado de Cooperación de Patentes (*Patent Cooperation Treaty*, PCT), en el cual los solicitantes pueden registrar simultáneamente en varios países. En estas investigaciones se identifican a países como México, Argentina y Brasil como exportadores (o *senders*) de inventores hacia países desarrollados (Migueluez y Fink, 2013; Fink y Migueluez, 2017), lo que coincide con los hallazgos preliminares de esta investigación.

El análisis de la movilidad de inventores guarda vínculos importantes con el estudio de la migración de personal altamente calificado, ya que estos se encuadran en esta categoría debido a que los inventores se caracterizan por poseer conocimientos expertos y una alta especialización. La migración de personal altamente calificado incluye a aquellas personas que han obtenido educación terciaria, es decir, aquella que se cursa después del bachillerato o la preparatoria (Dumont, 2017). Tuirán y Ávila (2013) indican que este grupo engloba a profesionales, técnicos calificados, científicos, académicos, inventores, ingenieros, gerentes y directivos de empresas, entre otros.

Asimismo, los factores que explican la movilidad de alto nivel se abordan desde una diversidad de enfoques, factores y conceptos. Entre los factores más relevantes que influyen en la movilidad de trabajadores altamente calificados se han identificado desequilibrios económicos y políticos, salarios, carencia de infraestructura (Portes, 1976; Baker, 2015; Johnson, 2015). Otros enfoques han señalado que en el estrato de personal altamente calificado, en particular en el ámbito académico, la participación en equipos de colaboración que involucran a participantes de diversos países se deriva de las políticas de internacionalización que se han promovido, junto con el incremento de la circulación sistemática o de doble flujo, impulsada por la globalización (Didou, 2004). También se han identificado elementos como mejores condiciones salariales y oportunidades, así como reformas específicas que facilitan o restringen la movilidad en los países de destino (Bahar *et al.*, 2022).

Appelt *et al.* (2015) plantean que otros factores influyentes incluyen las políticas de viaje, en particular, los visados, la proximidad y distancia científica y lingüística, y la proximidad económica. Además, se ha argumentado que este fenómeno es parte del proceso de globalización moderna en el contexto de la economía del conocimiento, lo que ha intensificado la movilidad de científicos y las ciudadanías transnacionales (Portes y Celaya, 2013; Zhang y Lucey, 2019). En México, se han realizado estudios importantes que abordan este tipo de movilidad, centrándose principalmente en los académicos y también identificando los factores de expulsión y las condiciones de atracción (Castaños-Lomntiz, 2004; Aragonés Castañer y Salgado Nieto, 2015). Uno de los estudios más recientes sobre la movilidad de mexicanos altamente calificados es el de Delgado Wise *et al.* (2021). Entre sus hallazgos, destaca que México es el tercer país con el mayor número de inmigrantes con estudios de posgrado que residen en Estados Unidos (después de India y China). Además, señala que el 36.7% de los posgraduados mexicanos, residentes en Estados Unidos, son egresados de las carreras de ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas, conocidas por las siglas STEM (*Science, Technology, Engineering and Mathematics*). También se identifica una mayor dispersión geográfica de los posgraduados mexicanos hacia otros países, ya que el 32% de los migrantes con posgrado reside fuera de Estados Unidos.

Sin embargo, existen escasos estudios sobre la movilidad de inventores debido a las dificultades para recopilar información, en particular en el contexto mexicano. Los antecedentes mencionados ponen de manifiesto la relevancia de explorar las trayectorias de movilidad de los inventores y de identificar los patrones comunes y divergentes que pueden presentar, especialmente cuando muchos países de América Latina se identifican como países de envío o expulsores en este contexto.

ENFOQUE ANALÍTICO

El proyecto, junto con el análisis que se presenta en este capítulo, se basa en tres ejes de la literatura que permiten explorar el fenómeno de manera complementaria, alejándose de la visión más tradicional que se ha centrado principalmente en la fuga de cerebros. Estos ejes, según Pedone y Alfaro (2018), son los siguientes:

1. Enfoques demográficos y económicos para explorar el patrón migratorio de sur a norte.
2. Enfoques multidisciplinares con un enfoque global.
3. Estudios sobre la movilidad de inventores en el mundo.

Una amplia clasificación, que recoge diversas tradiciones, expone dos grandes grupos de estudios. El primer grupo, denominado enfoque crítico, se centra en los estudios de la fuga de cerebros y se asocia con factores expulsivos y atractores, también identificados como *push-pull*. El segundo grupo abarca enfoques multidisciplinares que integran una variedad de conceptos como internacionalización, movilidad o circulación migratoria, entre otros (Pedone y Alfaro, 2018). Aunque esta investigación se identifica principalmente con los enfoques multidisciplinares, también incorpora conceptos, variables y propuestas derivadas de los ejes mencionados. Esto ocurre porque el estudio de la movilidad de inventores es un campo relativamente reciente.

Los enfoques demográficos y económicos que exploran el patrón migratorio de sur a norte integran tanto la vertiente crítica centrada en la fuga de cerebros, como otras vertientes que se enfocan en la evaluación del fenómeno y su relación con el desarrollo económico de los países involucrados. Estos enfoques incluyen estudios cuantitativos extensos (Docquier y Rapoport, 2012; Di Maria y Stryzoweski, 2009; Oliinyk *et al.*, 2021). En estos estudios se identifica un vínculo importante entre la migración y el desarrollo, así como estudios cuantitativos que no consideran el análisis del contexto.

Además, la vertiente crítica, de acuerdo con Pedone y Alfaro (2018), incluye el análisis de las condiciones específicas en los países que expulsan personas y las políticas específicas de atracción de los países destino. Las autoras señalan que en el estudio del concepto de fuga de cerebros se identifica una primera etapa entre los setenta y noventa, y una segunda etapa a partir del año 2000, donde el concepto vuelve a tomar centralidad. Otros estudios se centran en explicar las dinámicas amplias a nivel internacional y las asocian al fenómeno de la producción global de conocimiento (Carrillo y Papagni, 2013; Freeman, 2010; Bahar *et al.*, 2022).

El análisis presentado en este capítulo retoma, de este enfoque, el análisis del fenómeno a gran escala, en un nivel regional y considerando las rutas de los inventores de países en América Latina hacia economías más desarrolladas.

El segundo enfoque al que se refieren Pedone y Alfaro (2018) abarca una variedad de conceptos y estudios que comparten un interés en el tema desde una perspectiva global. Los enfoques multidisciplinares abordan conceptos como el transnacionalismo y la transnacionalización del conocimiento, que exploran tanto los aspectos positivos como los negativos del fenómeno, así como el concepto de ciudadano global (Portes y Celaya, 2013; Yang y Welch, 2010; Favell *et al.*, 2007). Otro componente importante de estas propuestas es el de circularidad migratoria, que incluye conceptos como la circulación de talentos, la ganancia de talentos y el banco de talentos, destacando los aspectos positivos de la migración entre países y los movimientos de doble flujo (Saxenian, 2005; Agarwal *et al.*, 2009; Commander *et al.*, 2004; Li *et al.*, 2017).

Los estudios sobre diásporas académicas también han permitido identificar los efectos positivos para los lugares de origen de las redes internacionales (Davies, 2007; Rodríguez, 2009; Yang y Welch, 2010). Además, en el contexto de la globalización, se ha incrementado el estudio del intercambio de estudiantes, académicos, directivos de empresas y personal especializado. La movilidad de personal altamente calificado se caracteriza por una mayor diversidad de conceptos y perspectivas que permiten analizar tanto los efectos positivos como los negativos, así como considerar una variedad de factores, como políticas, condiciones socioeconómicas en los países de origen y debilidades en el mercado laboral, entre otros (Appelt *et al.*, 2015; Johnson, 2015; Baker, 2015). Esto contribuye a desarrollar explicaciones más articuladas y multidimensionales sobre el fenómeno.

Los estudios sobre movilidad de inventores en algunos países y regiones tienen en común tres supuestos que se retoman en este capítulo. Las patentes son una fuente de información confiable que permite hacer un seguimiento a lo largo del tiempo de inventores, propietarios del conocimiento, origen y país de residencia en el momento de la invención, grupos de inventores, entre otros. Además, los datos que se pueden extraer tienen relativa homogeneidad en las diferentes oficinas de patentes (Freeman, 1975; Griliches *et al.*, 1986; Miguelez y Fink, 2013).

Un segundo supuesto es el papel central que tienen los inventores en la economía de los diferentes países y en el mundo globalizado. Si bien se trata muchas veces de ingenieros, entran en la clasificación de personal altamente calificados, y sus competencias y experiencia en la práctica (*learning by doing*) les hacen individuos altamente valorados a nivel global.

El último supuesto que se deriva de este enfoque permite identificar que, a pesar de los escasos estudios de más amplio alcance, se identifican patrones similares a los expuestos en los estudios sobre migración o movilidad de personal altamente calificado (Gay *et al.*, 2005; Boeri *et al.*, 2012; Miguelez and Fink, 2013; Fink and Miguelez, 2017). Los

supuestos señalados son parte de la fundamentación del análisis que se presenta a continuación, que en este capítulo se centra en la descripción empírica de las características generales de las trayectorias de los inventores en los países seleccionados.

METODOLOGÍA

Esta investigación parte de la recolección de información de las patentes otorgadas en la oficina de Estados Unidos, la USPTO. La patente es “un derecho exclusivo otorgado por una invención, que puede ser un producto o proceso, y que crea, en general, una nueva manera de hacer algo, u ofrece nuevas soluciones técnicas a un problema”¹. Adicionalmente, la patente tiene tres características: (i) Presenta conocimiento nuevo a nivel internacional, (ii) es conocimiento tecnológico o productivo, y (iii) tiene altura inventiva. Los documentos de patentes integran, además, información suficiente para identificar a los inventores que participaron en la creación de nuevo conocimiento, como a los propietarios de ese conocimiento.

La información se identificó en la página web y se extrajo a través de ecuaciones (*queries*) de búsqueda para identificar las patentes otorgadas, es decir, aprobadas, en donde hubiera al menos un inventor de cada uno de los países seleccionados. En el proyecto amplio, la base de datos se elabora para todos los países de América Latina, incluyendo a los tres de habla hispana del Caribe (Cuba, República Dominicana y Puerto Rico). El eje de la búsqueda fue la participación de al menos un inventor de cada país sin importar la procedencia del dueño de la patente. Una vez con las patentes seleccionadas, se elaboró una base de datos que contiene: 1. Inventores y lugares de residencia, 2.

Propietarios y lugares de residencia, 3. Tipos de propietarios, 4. Campos tecnológicos, 5. Fecha de otorgamiento, 6. Resumen de la patente, además de la información general para identificar a la patente como número y título, entre los más relevantes.

Esta primera base de datos permitió generar diversas sub-bases para identificar, por ejemplo, a los inventores de cada país con más de diez patentes o inventores prolíficos², a los tipos de propietarios o *assignees*, así como el origen geográfico de esos *assignees*. En la tabla 1 se presenta una síntesis del contenido de la base de datos para el periodo 1976-2016. En total se tienen 14,758 patentes en las que participan inventores de los países seleccionados; y un total de 22,754 inventores. También se puede observar que el país que tiene el mayor número de inventores es Brasil, con 5,839 patentes y 9,623 inventores. En segundo lugar se posiciona México, y en tercer lugar, Argentina.

El supuesto que articula la búsqueda y recolección parte de que la información que se identifica en las patentes permite conocer el lugar donde vive el inventor en la actualidad, su país de origen, así como el lugar y origen del propietario del conocimiento. Además, la patente otorgada ofrece información sobre la naturaleza o tipo de propietario del conocimiento codificado en patentes. De esta manera, se identifican empresas, universidades y centros de investigación, instituciones gubernamentales, inventores individuales, así como alianzas de co-propiedad entre cada uno de ellos. Esta información, a lo largo del periodo de estudio 1976-2020, permite comparar los cambios en la participación de inventores en patentes propiedad de extranjeros y de mexicanos. A partir de las características mencionadas, se van configurando los patrones tanto de participación de inventores, como del tipo de propiedad, y los países en donde residen tanto inventores como propietarios.

Tabla 1. Patentes otorgadas en USPTO con al menos un inventor de Brasil, México, Argentina, Venezuela, Chile y Colombia, 1976-2016

País	No. Patentes	Inventores Prolíficos (10 patentes o más)	Inventores (menos de 10 patentes)	Total de inventores
Brasil	5839	108	9515	9623
México	4505	56	6867	6923
Argentina	2100	35	2644	2679
Venezuela	991	26	1280	1306
Chile	813	4	1390	1394
Colombia	510	6	833	839
	14758	235	22529	22764

Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

¹ La definición se retoma de la página web de la *World Intellectual Property Organization* (WIPO), ver en <https://www.wipo.int/patents/en/> consultada el 5 de julio de 2022.

² La definición de inventor prolífico se retoma de Gay *et al.* (2005) quienes en su estudio sobre movilidad en Alemania, Francia e Inglaterra plantean que este tipo de inventor es aquel que tiene 10 o más patentes.

RESULTADOS

En este apartado se presenta la descripción y análisis de la evidencia empírica, destacando las características del fenómeno estudiado sobre el patentamiento en USPTO donde intervienen inventores de la región latinoamericana durante el periodo 1976 a 2016. En esos años, la mayor parte de países de América Latina se incorporaron a los Acuerdos sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), también conocidos por sus siglas en inglés como TRIPs (*Trade-Related Aspects of Intellectual Property*) (Roffe y Santa Cruz, 2006; Díaz-Pérez, 2008). Estos acuerdos son parte integral de los tratados de libre comercio e influyeron de manera decisiva en los patrones que se observan en la investigación. No está de más señalar que este conjunto de acuerdos fue propuesto por la Organización Mundial del Comercio (OMC) y significaron una profundización en la globalización del mercado mundial.

En la tabla 2 se describe el número de patentes otorgadas en USPTO en las que participa al menos un inventor de cada uno de los países considerados. Como se ha señalado, el antes y el después en la clasificación está definido a mediados de los noventa, alrededor de la firma de los ADPIC. Si bien es cierto que el efecto de estos acuerdos no es inmediato, se empieza a registrar un crecimiento muy importante de la participación de inventores en el segundo periodo. Esta es una primera característica que tienen en común estos países: el incremento en las patentes otorgadas en USPTO en las que participan inventores de Brasil, México, Argentina, Venezuela, Chile y Colombia.

En la tabla 2 se muestra que el país con un mayor incremento de patentes en USPTO es Chile; en el periodo pre-ADPICs suma apenas el 10.21%, mientras que en el segundo periodo tiene el 89.79% de las patentes. Esto significa que las patentes en las que participan chilenos crecieron casi nueve veces de un periodo al otro. Por otro lado, Venezuela es el país con el menor crecimiento; en el primer periodo, las patentes registradas en USPTO constituyen el 35.32%, mientras que en el segundo periodo llegan al 64.68%. Es cierto que las condiciones político-económicas pueden ser un factor importante; sin embargo, como en el resto de los países estudiados, también hay un crecimiento en el segundo periodo de casi el doble. En conjunto, las patentes otorgadas en USPTO en las que participan inventores de los países estudiados suman un total de 2,690 en el primer periodo, lo que representa el 18.23%, mientras que en el periodo post-ADPICs llegan a sumar 12,068, lo que representa un 77.84%, lo que implica un crecimiento de poco más de cuatro veces respecto al periodo anterior. La pregunta que emerge es: ¿qué explica este crecimiento que se observa en mayor o menor medida en los países estudiados? Asimismo, surgen otras preguntas que ayudan

a develar los patrones de patentamiento: ¿quiénes son los propietarios de estas patentes? ¿Dónde residen los inventores latinoamericanos en el momento del otorgamiento? ¿Qué implicaciones tiene el crecimiento de las patentes en USPTO en relación con los patrones de movilidad? La evidencia que se presenta a continuación da algunos elementos para reflexionar sobre estos cuestionamientos.

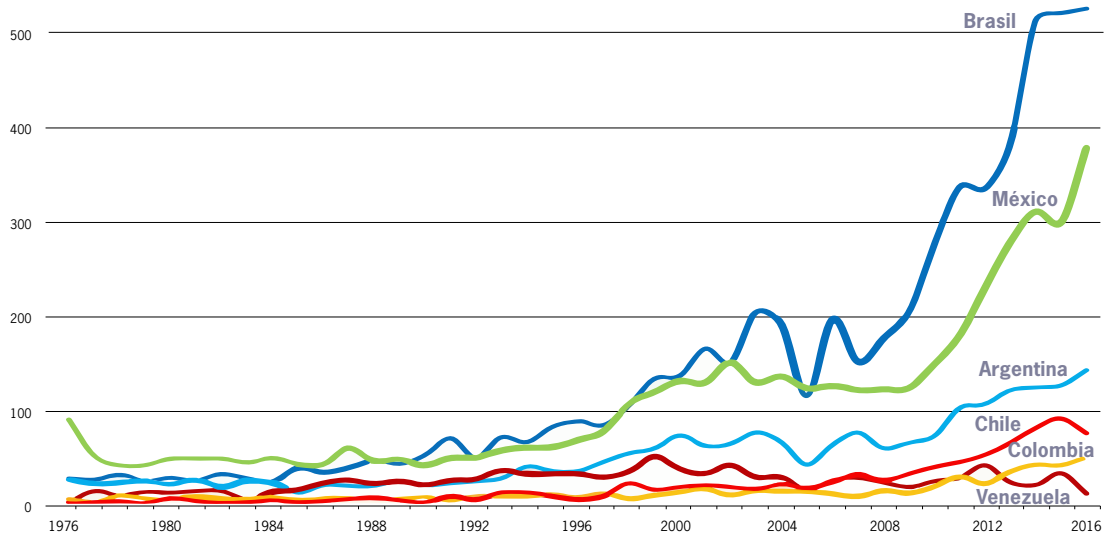
Tabla 2. Patentes otorgadas en USPTO donde participan inventores latinoamericanos considerando el periodo pre y post TRIPs (ADPICs)

País de origen	1976 – 1994	1995 - 2016	Total general
Brasil	754 (12.91%)	5085 (87.09%)	5839
México	957 (21.24%)	3548 (78.76%)	4505
Argentina	433 (20.62%)	1667 (79.38%)	2100
Venezuela	350 (35.32%)	641 (64.68%)	991
Chile	83 (10.21%)	730 (89.79%)	813
Colombia	113 (22.16%)	397 (77.84%)	510
Total	2690 (18.23%)	12068 (81.77%)	14758

Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

En la gráfica 1 se describe el crecimiento de las patentes en las que participa al menos un inventor de los países estudiados en las patentes otorgadas en USPTO en el periodo de 1976 al 2016. En Brasil, México, Argentina y Chile, se puede observar con claridad que es a mediados de los noventa cuando inicia un crecimiento relevante del patentamiento. En Colombia, el crecimiento es menor e inicia poco después, mientras que en el caso de Venezuela, aunque hay un crecimiento, en los últimos años se vislumbra una reducción importante. Esta vista de largo plazo permite identificar algunas diferencias entre estos países.

Gráfica 1. Patentes en USPTO con al menos un inventor de los países seleccionados 1976-2016

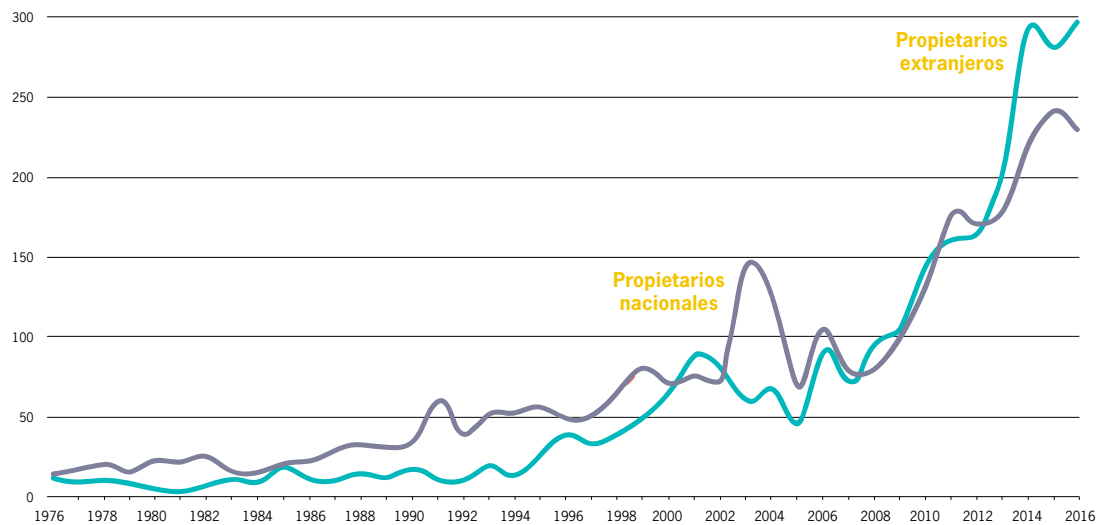


Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

Una mirada más detallada sobre cada país permite identificar con mayor precisión algunas diferencias. En el caso de Brasil, que es el país con el mayor número de patentes en USPTO en el periodo (5,839) y el mayor número de inventores (9,623) del conjunto estudiado, se observa que, desde principios de los noventa, si bien no es un patrón continuo, hay un incremento de los propietarios extranjeros. A partir del 2012, este crecimiento de los propietarios extranjeros en las patentes otorgadas en USPTO donde hay

al menos un inventor brasileño es claramente mayor. Sobre este tema, la literatura reporta, entre otras cosas, el fenómeno de la internacionalización y transnacionalización del capital humano de alto nivel (Yang y Welch, 2010; Bahar *et al.* 2022), así como la apropiación de las capacidades de innovación de los trabajadores de alta calificación de los países en donde se localizan las empresas multinacionales (Criscuolo y Patel, 2007). Sin embargo, esta es una interrogante pendiente que sugiere la evidencia presentada.

Gráfica 2. Tipo de propietarios de patentes USPTO donde participan inventores brasileños 1976-2016

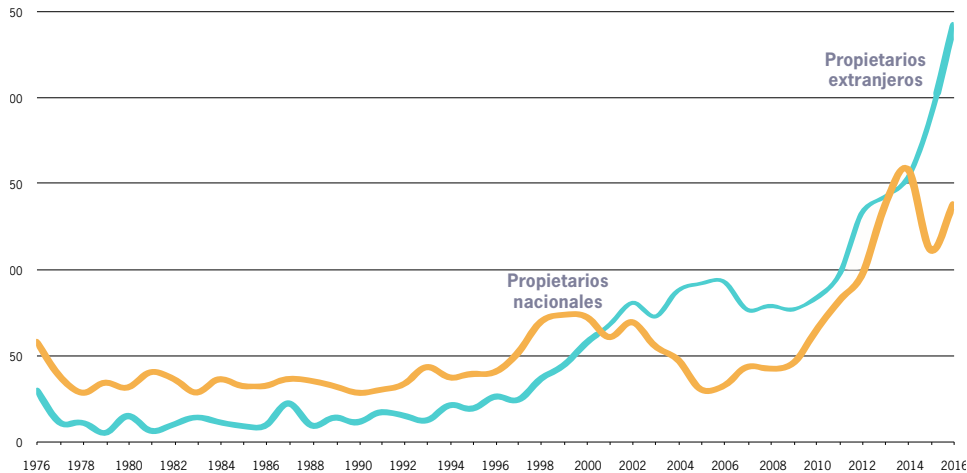


Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

El caso de México, aunque tiene ciertas similitudes con el de Brasil, presenta una trayectoria más nítida en cuanto al crecimiento de patentes propiedad de extranjeros, en las cuales participa al menos un inventor mexicano. A partir del año 2000, se observa un incremento de la propiedad extranjera que se profundiza entre 2004 y 2010, periodo en el cual la participación de *assignees* (o propietarios) mexicanos disminuye. A partir de 2014, se aprecia un crecimiento exponencial de las patentes propiedad de extranjeros en

USPTO. Si esta evidencia se contrasta con la de los patrones de patentamiento en la oficina mexicana, el Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual (IMPI), se observa que, en México, el crecimiento de patentes propiedad de mexicanos no ha crecido al nivel de las patentes propiedad de extranjeros. Por el contrario, la propiedad de patentes de *assignees* extranjeros ha experimentado un crecimiento relevante en el mismo periodo (Aboites y Díaz, 2017).

Gráfica 3. Tipo de propietarios de patentes USPTO donde participan inventores mexicanos 1976-2016

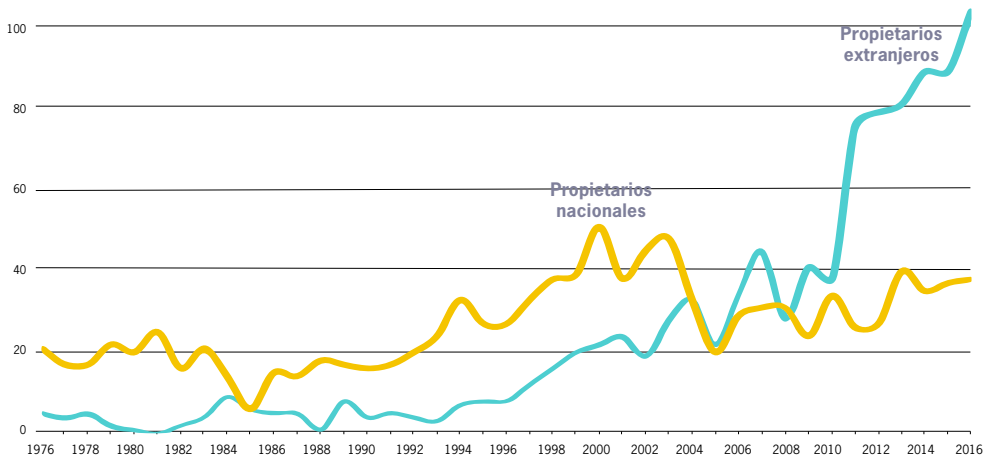


Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

En Argentina se encuentra también un patrón similar. En la gráfica 4, se observa que las patentes concedidas, en las cuales participan inventores argentinos en USPTO y que son propiedad de extranjeros, comienzan a crecer

alrededor del 2003, disminuyen ligeramente en el 2008 y luego mantienen su tendencia de crecimiento. A partir del 2010 y hasta el 2016, la propiedad de patentes de extranjeros supera ampliamente a las de propiedad nacional.

Gráfica 4. Tipo de propietarios de patentes USPTO donde participan inventores argentinos 1976-2016



Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

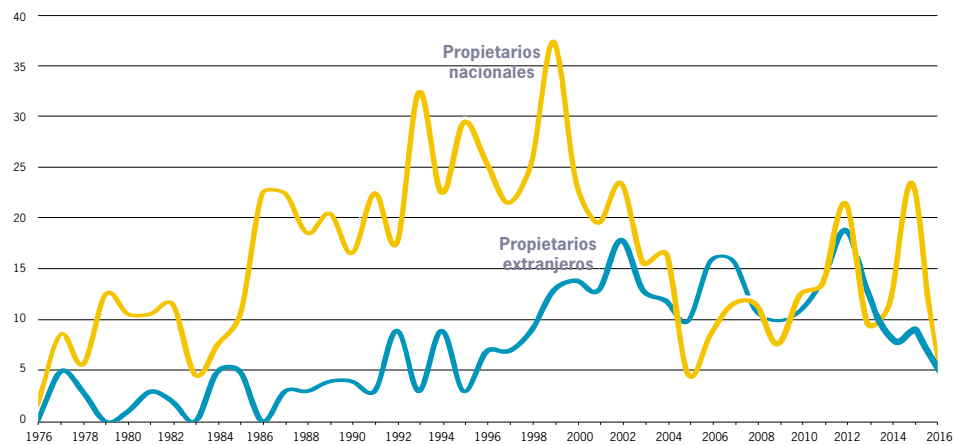
En la gráfica 5 se describe la trayectoria de las patentes con al menos un inventor venezolano en USPTO, diferenciando entre las de propiedad nacional y las extranjeras. El patrón venezolano presenta mayores divergencias en comparación con los otros países cuando se observa en detalle. Las patentes de propiedad nacional prevalecen hasta el 2005, momento en el cual comienzan a crecer las de propiedad extranjera. Sin embargo, este patrón tampoco se sostiene de manera constante hacia el final del periodo. En este caso, sería necesario explorar si la producción de conocimiento codificado en patentes está relacionada con la industria más importante de Venezuela, PDVSA, y si esta empresa juega un papel importante en la explicación del flujo de conocimiento, además de considerar la situación político-económica prevaleciente en ese país.

El caso de Chile diverge de los países más grandes, como Brasil, México y Argentina. Durante el periodo estudiado,

predominan las patentes en las que participa al menos un inventor chileno en USPTO y que son de propiedad nacional. Aunque las patentes de propiedad extranjera siguen un patrón similar, su crecimiento es, en su mayoría, menor en comparación con las de propiedad nacional a lo largo de todo el periodo. Este hecho sugiere una consolidación significativa de la industria chilena en este lapso, con intereses de comercialización en el mercado de Estados Unidos.

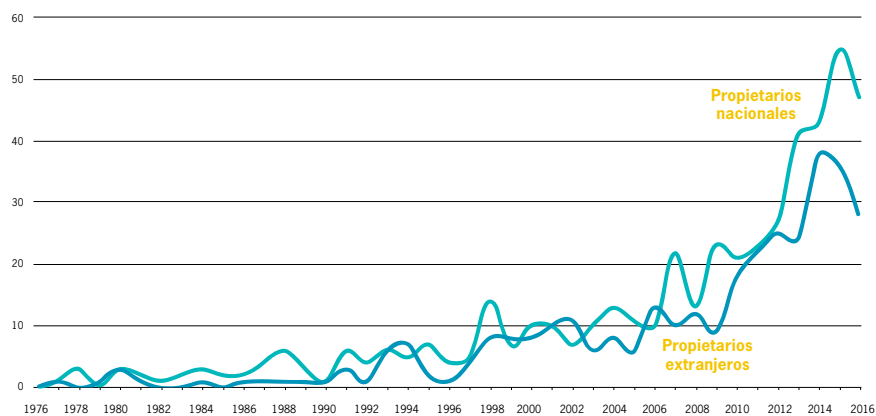
En la gráfica 7 se muestra la evolución de las patentes en las que al menos un inventor colombiano participa, distinguiendo entre aquellas de propiedad colombiana y las de propiedad extranjera. Se observa un patrón similar al de Chile, ya que a lo largo del periodo, aunque hay años con un mayor número de propietarios extranjeros, no se identifica un punto de inflexión claro. El año de mayor diferenciación y crecimiento de las patentes de propiedad extranjera es a partir de 2014.

Gráfica 5. Tipo de propietarios de patentes USPTO donde participan inventores venezolanos 1976-2016



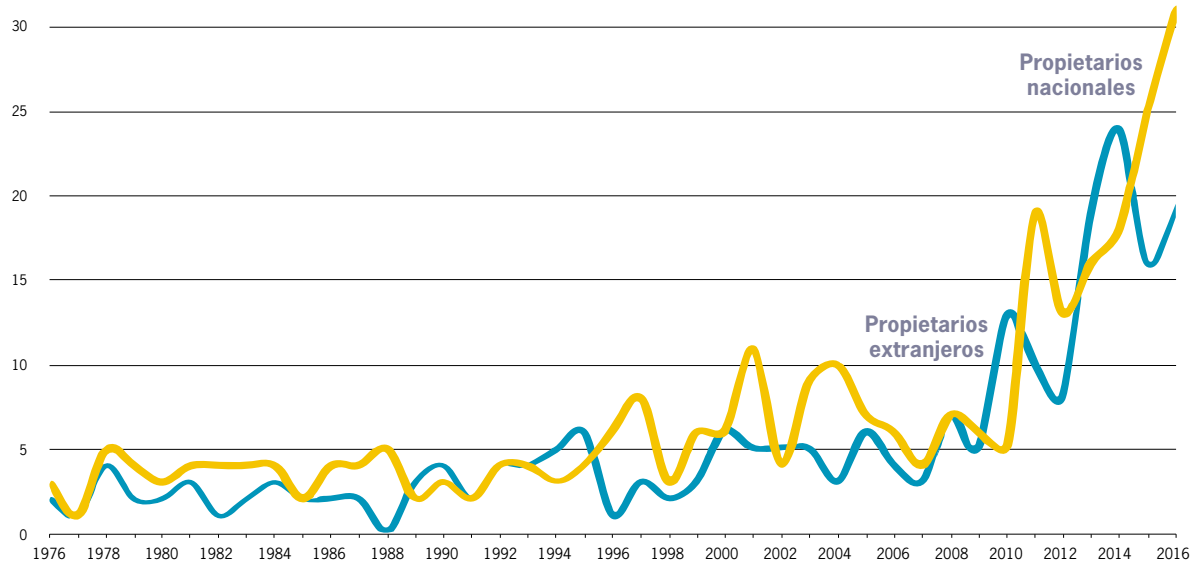
Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

Gráfica 6. Tipo de propietarios de patentes USPTO donde participan inventores chilenos 1976-2016



Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

Gráfica 7. Tipo de propietarios de patentes USPTO donde participan inventores colombianos 1976-2016

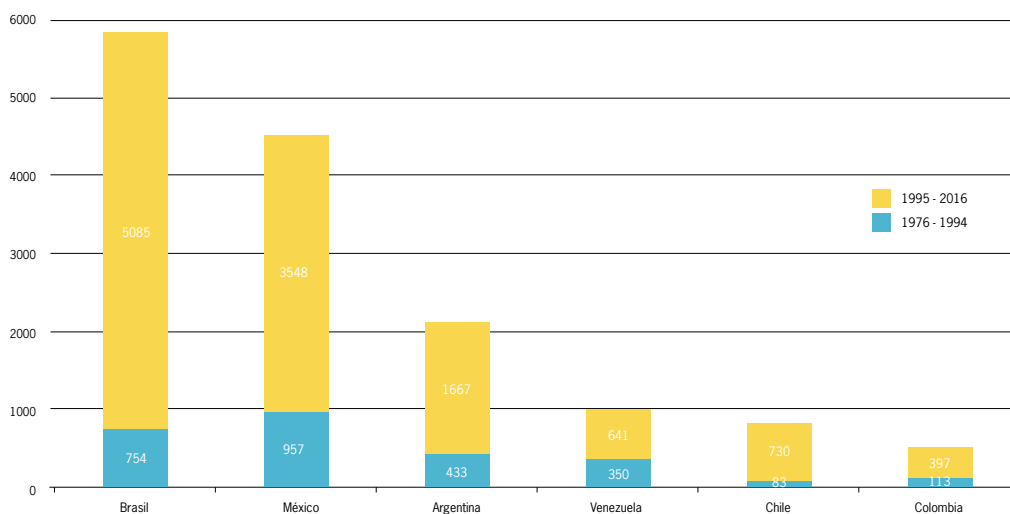


Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

La gráfica 8 proporciona una visión adicional de los datos presentados en las gráficas por país. Se realiza una distinción en función del número de inventores en los dos periodos de estudio, 1976 a 1994 y 1995 a 2016. En todos los casos, y esta es otra característica común, se observa un notorio aumento en la participación de inventores de cada uno de los países. Esto plantea interrogantes importantes, como ¿qué significa este crecimiento?, ¿cuáles son las causas subyacentes del aumento en la participación

de inventores de estos países en las patentes otorgadas por la USPTO?, y ¿qué tipos de *assignees* (tanto nacionales como extranjeros) son los propietarios de las patentes en las que participan los inventores? En el caso de Brasil, el crecimiento es similar al de México y Argentina, mientras que los demás países muestran una menor participación, pero también experimentan un aumento en el número total de inventores, como se observa en Venezuela, Chile y Colombia.

Gráfica 8. Patentes en USPTO con inventores de países seleccionados de América Latina 1976-2016



Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

La tabla 3 proporciona información sobre el lugar de origen de los propietarios de patentes en las que al menos un inventor brasileño participa. Este análisis se divide en dos periodos: el primero anterior a la firma de los ADPIC y el segundo posterior a la firma de los ADPICs. En el caso de Brasil, se observa que en el segundo periodo, de 1995 a 2016, hubo una disminución porcentual en los propietarios brasileños, que pasaron del 72.41% al 50.62%. En contraste, los propietarios de Estados Unidos experimentaron un crecimiento de poco más del doble en el segundo periodo, aumentando del 14.72% al 33.35%. Además, se registró una disminución relativa en el número de propietarios de origen alemán, que representaban el 7.03% en el primer periodo y descendieron al 6.29% en el segundo periodo. El último grupo de propietarios se clasifica como “extranjeros” y se agrupa bajo la categoría de “otros países”. En conjunto, estos propietarios crecieron en términos relativos, casi duplicándose, pasando del 5.84% al 9.73%. En resumen, se evidencia una reducción en el número de propietarios brasileños y un aumento en el número de propietarios de patentes de Estados Unidos y otros países.

Tabla 3. Brasil, países de origen de los propietarios de patentes donde participan inventores brasileños

País de origen	1976 – 1994	1995 - 2016
Brasil	72.41%	50.62
Estados Unidos	14.72%	33.35%
Alemania	7.03%	6.29%
Otros países	5.84%	9.73%

Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

En el caso de México, las patentes en las que participa al menos un inventor mexicano y que son propiedad de mexicanos disminuyeron en términos porcentuales, pasando del 71.68% al 44.25%. Al mismo tiempo, las patentes propiedad de Estados Unidos casi se duplicaron en términos porcentuales, aumentando del 25.39% al 46.36% en el mismo periodo. Finalmente, también se observó un aumento en la propiedad de patentes de otros países, que creció del 2.93% al 9.39% del total. En el caso de México, sus estrechos vínculos con Estados Unidos, así como la alta tasa de migración calificada que se refiere al personal con licenciatura (Rodríguez, 2009; Delgado Wise *et al.* 2021), pueden ser uno de los factores que explican este fenómeno (ver tabla 4).

Tabla 4. México, países de origen de los propietarios de patentes donde participan inventores mexicanos

País de origen	1976 – 1994	1995 - 2016
México	71.68%	44.25%
Estados Unidos	25.39%	46.36%
Otros países	2.93%	9.39%

Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

El caso de Argentina, que se describe en la tabla 5, es similar al de México. Se observa una disminución relativa muy relevante, de casi la mitad de las patentes propiedad de nacionales, mientras que hay un aumento en aquellas cuyos dueños son de Estados Unidos, pasando del 13.39% al 37.13%, así como de otros países, que en el caso de Argentina aumenta de 5.08% a casi cuatro veces más, 17.82%. Otros estudios muestran que Argentina es un país que expulsa personal altamente calificado, incluyendo inventores. La investigación realizada por Miguelez y Fink (2013) encontró que Argentina ocupa la décima posición entre los países que más expulsan inventores, en el periodo comprendido entre 2001 y 2010.

Tabla 5. Argentina, países de origen de los propietarios de patentes donde participan inventores argentinos

País de origen	1976 – 1994	1995 - 2016
Argentina	81.52%	45.05%
Estados Unidos	13.39%	37.13%
Otros países	5.08%	17.82%

Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

El caso de Venezuela también es sorprendente, ya que la evidencia presentada previamente parecía apuntar hacia un mayor desarrollo de capacidades nacionales, particularmente alrededor de PDVSA (ver tabla 6). Sin embargo, los datos de la tabla 6 muestran que en este país también hubo una reducción importante en las patentes concedidas por USPTO en las que participa al menos un inventor venezolano y que son propiedad de connacionales. En el primer periodo, las patentes propiedad de Venezuela llegaban al 82.29%, y en el segundo periodo se redujeron al 60.84%. Al mismo tiempo, las patentes propiedad de Estados Unidos se incrementaron un poco más del doble, pasando del 12% del total al 28.08%. Lo mismo ocurrió con las

patentes propiedad de otros países, que se incrementaron de 5.71% a 11.08%. Este patrón también sugiere un aumento significativo en la migración de inventores venezolanos hacia Estados Unidos y otros países.

Tabla 6. Venezuela, países de origen de los propietarios de patentes donde participan inventores venezolanos

País de origen	1976 – 1994	1995 - 2016
Venezuela	82.29%	60.84%
Estados Unidos	12.00%	28.08%
Otros países	5.71%	11.08%

Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

El caso de Chile se sintetiza en la tabla 7. Este país también presenta cierto decremento en términos porcentuales de las patentes propiedad de nacionales, aunque es mucho menor que en los otros países. En el primer periodo, representaban el 65.06%, y en el segundo periodo disminuyen al 57.95%. Las patentes propiedad de Estados Unidos, en las que participa al menos un inventor chileno, crecen marginalmente, pasando del 20.48% al 22.19%. Las patentes que son propiedad de otros países se incrementan del 14.46% al 19.86%. En este caso, la evidencia podría sugerir, como alternativa, que a pesar del crecimiento de la movilidad, Chile ha fortalecido las condiciones internas para retener inventores y trabajadores altamente calificados.

Tabla 7. Chile, países de origen de los propietarios de patentes donde participan inventores chilenos

País de origen	1976 – 1994	1995 - 2016
Chile	65.06%	57.95%
Estados Unidos	20.48%	22.19%
Otros países	14.46%	19.86%

Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

El caso de Colombia es similar al de Chile, con una diferencia importante tanto en comparación con Chile como con el resto de los países analizados. Estados Unidos disminuye su participación como lugar de origen de los propietarios de patentes en las que participa al menos un inventor colombiano. En el primer periodo, el 32.74% de los propietarios son de Estados Unidos, y en el segundo periodo baja al 28.21%. La propiedad de patentes de otros países se incrementa, pasando del 9.73% al 15.37%, mientras que

las patentes propiedad de colombianos se reducen de manera marginal, del 57.52% al 56.42%.

Tabla 8. Colombia, países de origen de los propietarios de patentes donde participan inventores colombianos

País de origen	1976 – 1994	1995 - 2016
Colombia	57.52%	56.42%
Estados Unidos	32.74%	28.21%
Otros países	9.73%	15.37%

Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

El análisis del lugar de origen de los propietarios de las patentes permite diferenciar a los países estudiados. En primer lugar, se integra el grupo de países que evidencian un crecimiento importante de propietarios extranjeros de las patentes donde participa al menos un inventor, como Brasil, México y Argentina. En un extenso estudio sobre movilidad realizado con información de patentes PCT, se ha demostrado que estos tres países se han convertido en importantes expulsores de inventores. México está en el 7º lugar, Brasil en el 8º y Argentina en el 10º (Miguel y Fink, 2013; Fink y Miguel, 2017), aunque las razones pueden ser diversas.

Una segunda característica tiene que ver con el balance en la propiedad de las patentes. En Argentina y México, prevalece la propiedad de extranjeros en el segundo periodo, con un 54.95% y un 55.75%. En contraste, en Chile, Venezuela y Colombia, donde los propietarios extranjeros representan el 42.05%, 39.16% y 43.58% respectivamente, todavía existe una prevalencia de propiedad nacional. En el caso de Brasil, los propietarios nacionales (50.62%) y extranjeros (49.37%) están casi igualados.

Otra característica común es que para el segundo periodo, en los seis países estudiados, ha disminuido el porcentaje de propietarios de patentes nacionales y ha aumentado el de propietarios de otros países.

En la tabla 9 se describe el porcentaje de *assignees* que son empresas en el conjunto de países para los dos periodos analizados. Principalmente, se observa que de un periodo a otro, las empresas que son propietarias de las patentes donde participa al menos un inventor de cada uno de esos países tienen una mayor participación. El tipo de propietario de las patentes en las que hay inventores de los países de América Latina proporciona otra pista para configurar las trayectorias de movilidad. Se puede identificar en todos los países estudiados que el porcentaje de empresas que son dueñas de las patentes ha aumentado del primer al segundo periodo. Los países que presentan un incremento mayor son, en orden de prioridad: Brasil

(78%); Venezuela (74%); México (72%); Chile (59%); Argentina (58%) y Colombia (56%). El país con el mayor incremento es Argentina, donde las empresas propietarias de patentes pasan del 28% al 58% en el segundo periodo. Estos datos permiten plantear que en el periodo posterior a la firma de los ADPICs, las empresas, nacionales y extranjeras, aumentaron su participación como propietarias en comparación con otros tipos de organizaciones, como universidades, centros de investigación, inventores, entre otros. Este hecho sugiere el uso comercial del conocimiento y aporta evidencia de la transnacionalización del conocimiento en el contexto global.

La evidencia muestra un importante incremento de las empresas como propietarias de las patentes en USPTO en los países analizados. En la tabla 10 se describen las empresas con el mayor número de patentes en los dos periodos en Brasil. En el primer periodo, 1976-1994, el número de empresas con el mayor número de patentes en USPTO donde participa al menos un inventor de ese país son siete, además de un inventor que es propietario, y dos empresas alemanas. En el siguiente periodo, 1995 a 2016, la configuración cambia, y en las diez empresas más patentadoras en USPTO con al menos un inventor brasileño, se

identifican seis empresas brasileñas, tres de Estados Unidos y una alemana, lo que sugiere un cambio en el patrón de patentamiento que mantiene un núcleo de empresas nacionales y una diversificación hacia otros países. Esta diversificación puede también estar asociada a la movilidad hacia otras naciones, como se evidencia en esta investigación.

Tabla 9. Porcentaje de empresas propietarias de patentes USPTO donde participan inventores de países latinoamericanos seleccionados, 1976-2016

País	1976 – 1994	1995 - 2016
Brasil	65%	78%
México	44%	72%
Argentina	28%	58%
Venezuela	57%	74%
Chile	46%	59%
Colombia	45%	56%

Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

Tabla 10. Brasil, propietarios con el mayor número de patentes USPTO donde participan inventores brasileños

1976 – 1994				1995 - 2016			
No.	Propietario	País	Número de patentes	No.	Propietario	País	Número de patentes
1	Petróleo Brasileiro S.A. (PETROBRAS)	Brasil	58	1	Petróleo Brasileiro S.A. (PETROBRAS)	Brasil	227
2	Empresas Brasileira de Compressores S.A. Embraco	Brasil	31	2	Whirlpool S.A.	Brasil	154
3	Metal Leve S/A Industria e Comercio	Brasil	25	3	International Business Machines Corporation	Estados Unidos	120
4	Brayer Aktiengesellschaft	Alemania	12	4	Embraer – Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A.	Brasil	90
5	Hoechst Aktiengesellschaft	Alemania	12	5	Freescale Semiconductor, Inc.	Estados Unidos	85
6	De Lima Castro Netto; Eduardo	Brasil	9	6	Natura Cosméticos, S.A.	Brasil	83
7	Industrias Romi, S.A.	Brasil	9	7	Empresa Brasileira de Compressores S.A. - Embraco	Brasil	81
8	Grendene S.A.	Brasil	8	8	Voith Paper Patent GmbH	Alemania	75
9	Metagal Industria e Comercio Ltda.	Brasil	8	9	Johnson & Johnson Industria e Comercio Ltda.	Brasil	50
10	Forjas Taurus S.A.	Brasil	7	10	GM Global Technology Operations LLC	Estados Unidos	44
Total			179	Total			1009

Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

En la tabla 11 se describen los diez propietarios con el mayor número de patentes en USPTO con al menos un inventor mexicano, para los dos periodos. Los cambios identificados en el caso de México son muy contrastantes. En el primer periodo se identifican seis propietarios mexicanos, de los cuales tres son empresas, un instituto de investigación y dos inventores mexicanos, además de cuatro empresas de Estados Unidos. En el segundo periodo, 1994 al 2016, se identifican en esta clasificación a ocho

empresas de Estados Unidos y dos propietarios mexicanos, el Instituto Mexicano del Petróleo (IMP) y Sabritas, que en realidad es la subsidiaria en México de Pepsico, por lo que parte de su capital es extranjero, lo que deja al país con solo un propietario nacional en este ranking. Los datos recientes muestran, además, que la falta de financiamiento al IMP ha impactado su participación en la producción de conocimiento codificado en patentes (Aboites y Díaz, 2017).

Tabla 11. México, propietarios con el mayor número de patentes donde participan inventores mexicanos

1976 – 1994				1955 - 2016			
No.	Propietario	País	Número de patentes	No.	Propietario	País	Número de patentes
1	Hylsa S.A. de C.V.	México	46	1	Delphi Technologies, Inc.	Estados Unidos	159
2	Syntex (U.S.A.) Inc.	Estados Unidos	38	2	Hewlett-Packard Development Company, L.P.	Estados Unidos	78
3	Vitro Tec Fideicomiso	México	29	3	Instituto Mexicano del Petróleo	México	50
4	T & R Chemicals, Inc.	Estados Unidos	15	4	General Electric Company	Estados Unidos	48
5	Goding Silver ArtCo. Ltd.	Estados Unidos	13	5	Hewlett-Packard Company	Estados Unidos	47
6	Del Castillo Von Haucke; Juan M.	México	13	6	Sabritas, S. de R.L. de C.V.	México	39
7	Mendoza; Fausto Celorio	México	12	7	Ford Global Technologies. LLC	Estados Unidos	39
8	Instituto Mexicano de Investigaciones Siderurgicas	México	10	8	Continental Automotive Systems US, inc.	Estados Unidos	32
9	Process Evaluation Development Corporation	Estados Unidos	9	9	ADC communications, Inc.	Estados Unidos	32
10	Investigación Fic Fideicomiso	México	9	10	GM Global Technology Operations LLC	Estados Unidos	29
Total			194	Total			553

Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

En la tabla 12 se enfoca en Argentina. En esa tabla se describen los diez propietarios con el mayor número de patentes para ambos periodos (1976-1994 y 1995-2016) en los que participa al menos un inventor argentino. La evidencia muestra que en el primer periodo, entre los primeros diez propietarios con mayor número de patentes, había ocho de origen argentino y dos empresas de Estados Unidos. Además, en este primer periodo (1976-1994), entre los propietarios argentinos, se identifican cuatro inventores argentinos y cuatro empresas de este mismo país. La

situación cambia notablemente en el segundo periodo, 1995 a 2016, los propietarios del conocimiento codificado en patentes son: siete empresas de Estados Unidos, una de Israel, una de las Islas Vírgenes Británicas y una de San Vicente y las Granadinas. Esta transformación sugiere también una mayor participación de inventores argentinos en empresas de otros países, por lo que Argentina es un ejemplo fehaciente de este cambio asociado a los ADPICs y a otros factores que deberán ser estudiados minuciosamente, algunos de ellos son analizados más adelante.

Tabla 12. Argentina, propietarios con el mayor número de patentes donde participan inventores argentinos

1976 – 1994				1955 - 2016			
No.	Propietario	País	Número de patentes	No.	Propietario	País	Número de patentes
1	Atencio; Francisco Jose Gutierrez	Argentina	18	1	CVDevices, LLC	Estados Unidos	41
2	Imdec, S.A.	Argentina	12	2	Cardiac Pace-makers, Inc.	Estados Unidos	36
3	Chirife; Raul	Argentina	6	3	Tenaris Connections Limited	San Vicente y las Granadinas	29
4	Laboratorios Bago, S.A.	Argentina	5	4	Allegro Microsystems, Inc.	Estados Unidos	25
5	Castro; Marcelo	Argentina	5	5	Mellanox Technologies Ltd-	Israel	23
6	Portas; Abelardo Antonio	Argentina	4	6	CardioThoracic System, Inc.	Estados Unidos	23
7	California Processing Machinery	Estados Unidos	4	7	ClaruPhy Communications, Inc.	Estados Unidos	21
8	Trabucco; Hector Osvaldo	Argentina	4	8	Intel Corporation	Estados Unidos	19
9	A.B. Dick Company	Estados Unidos	3	9	Osmotica Corp.	Islas Vírgenes Británicas	18
10	Silvestrini; Jesus Antonio	Argentina	3	10	Monsanto Technology LLC	Estados Unidos	18
Total			64	Total			253

Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

En la tabla 13 presenta el mismo análisis para el caso de Venezuela y, como se ha señalado, en contra de las expectativas, el patrón es similar al de Argentina, aunque con menor intensidad. En el primer periodo (1976-1994), ocho de los *assignees* son venezolanos, y dos son extranjeros, una empresa de Estados Unidos y otra ubicada en las Antillas Holandesas. En el caso de los propietarios venezolanos de este primer periodo, en siete casos se trata de

empresas de ese país, además de un inventor-proprietario de patentes. En el segundo periodo (1995-2016), la participación de propietarios de Estados Unidos crece considerablemente, con un total de cuatro empresas, además de una empresa de los Países Bajos. El principal propietario en ambos periodos es la empresa Intevep, S.A, que en el periodo previo a los ADPICs tiene 110 patentes, y en el periodo posterior 213.

Tabla 13. Venezuela, propietarios con el mayor número de patentes donde participan inventores venezolanos

1976 – 1994				1995 - 2016			
No.	Propietario	País	Número de patentes	No.	Propietario	País	Número de patentes
1	Intevep, S.A.	Venezuela	110	1	Intevep, S.A.	Venezuela	213
2	Technalum Research, Inc.	Estados Unidos	6	2	The Procter & Gable Company	Estados Unidos	41
3	Lagoven, S.A.	Venezuela	5	3	Smarthmatic International Corporation	Estados Unidos	19
4	Led Corporation N.V.	Antillas Holandesas	5	4	Schlumberger Technology Corporation	Estados Unidos	16
5	Industrias Uniplasticas, S.A.	Venezuela	5	5	Koninklijke Philips Electronics N.V.	Países Bajos	12
6	Instituto Venezolano de Investigaciones Científicas	Venezuela	5	6	Polimeros Industriales C.A.	Venezuela	9
7	Lante-Montefeltro; Ludovico	Venezuela	4	7	BJ Services Company	Estados Unidos	7
8	Corpoven, S.A.	Venezuela	4	8	Olalde Rangel; José Angel	Venezuela	7
9	Maraven, S.A.	Venezuela	4	9	Rinaldi; Olivier H.	Venezuela	7
10	Vila-Masor; Oscar	Venezuela	4	10	Bernoti; Carlos	Venezuela	6
Total			152	Total			337

Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

En la tabla 14 se presenta el caso de Chile, que, en comparación con Venezuela, presenta menos variaciones. En el primer periodo (1976-1994), solamente se identifican dos propietarios extranjeros, y en el segundo periodo (1995-2016), se identifican tres propietarios extranjeros. La participación de propietarios chilenos en el primer periodo está distribuida entre cinco inventores, una empresa pú-

blica (la Corporación Nacional del Cobre), y dos empresas privadas. En el segundo periodo (1995-2016), los propietarios nacionales de patentes en USPTO son dos empresas, dos universidades y tres inventores-propietarios. Así, en Chile, hay una importante presencia de inventores-propietarios entre los diez *assignees* con el mayor número de patentes.

Tabla 14. Chile, propietarios con el mayor número de patentes donde participan inventores chilenos

1976 – 1994				1955 - 2016			
No.	Propietario	País	Número de patentes	No.	Propietario	País	Número de patentes
1	Corporación Nacional del Cobre de Chile	Chile	5	1	Crystal Lagoons Corporation LLC	Alemania	14
2	Combeau; Alberto	Chile	3	2	Biosigma S.A.	Chile	12
3	Union Oil Company of California	Estados Unidos	3	3	Universidad de Chile	Chile	11
4	Gillette Canada, Inc.	Canadá	3	4	Vulco, S.A.	Chile	11
5	Comercial e Industrial Ausonia Ltda.	Chile	3	5	Petricio Yaksic; Davor	Chile	10
6	Valdés; Osvaldo J.	Chile	3	6	Universidad de Santiago de Chile	Chile	8
7	Zondek; Klaus	Chile	3	7	Paul Hartmann AG	Alemania	8
8	Establecimientos Industriales Químicos Oxiquim S.A.	Chile	3	8	Cytec Technology Corp.	Estados Unidos	7
9	Marín A. Alvaro	Chile	3	9	Szydlowski; Allen	Chile	7
10	Simian; Marie-Therese	Chile	2	10	Rojas; Luis Paredes	Chile	7
Total			31	Total			95

Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

En la tabla 15 se presentan los diez propietarios con el mayor número de patentes con inventores colombianos en ambos periodos (1976-1994 y 1995-2016). Como se puede observar, Colombia permanece prácticamente igual, ya que en ambos periodos solo hay tres propietarios extranjeros: dos empresas de Estados Unidos y una empresa de San Vicente y las Granaditas en el primer periodo, y una empresa de Alemania en el segundo periodo. Sin embargo, un cambio importante está dado en el tipo de *assignee*. En el primer periodo, en los propietarios co-

lombianos se identifican cinco inventores-propietarios y tres empresas. En el segundo periodo, solo participa un inventor propietario, una universidad y cinco empresas colombianas. El caso de Colombia y Chile tiene en común que entre los diez *assignees* con más patentes, participan en ambos periodos, aunque en menor medida en el segundo, *assignees* inventores, es decir, inventores individuales que registran el conocimiento producido, por lo tanto son dueños del mismo y tienen la licencia para su explotación comercial.

Tabla 15. Colombia, propietarios con el mayor número de patentes donde participan inventores colombianos

1976 – 1994				1955 - 2016			
No.	Propietario	País	Número de patentes	No.	Propietario	País	Número de patentes
1	Vásquez; Tulio	Colombia	7	1	Productos Familia S.A.	Colombia	16
2	Energía Andina Ltd.	Colombia	6	2	Ruiz; Luis Antonio	Colombia	14
3	Patarroyo; Manuel E.	Colombia	5	3	Schlumberger Technology Corporation	Estados Unidos	10
4	Hakim Company Limited	San Vicente y las Granaditas	5	4	C.I. Valmar S.A.	Colombia	10
5	Hakim; Salomon	Colombia	5	5	Dow AgroSciences LLC.	Estados Unidos	9
6	Restrepo; José M.	Colombia	3	6	Procaps S.A.S.	Colombia	9
7	Fractal Laboratories, Inc.	Estados Unidos	3	7	Technolas Perfect Vision GmbH	Alemania	7
8	Jardines de Los Andes Ltda.	Colombia	3	8	Imusa, S.A.	Colombia	7
9	The Down Chemical Company	Estados Unidos	3	9	POLIMES S.A.	Colombia	6
10	Soto; Ricardo Hurtado	Colombia	3	10	Universidad del Valle	Colombia	6
Total			43	Total			94

Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

Finalmente, la última pieza de evidencia que se presenta se refiere a dónde (región o país) y para quién (propietario o *assignee*) trabajan los inventores de los países de América Latina que se exploran en este capítulo. En la tabla 16, se describe la evidencia relativa a los inventores brasileños, mexicanos y argentinos, que son los países más relevantes en relación con su participación en patentes. Según estimaciones previas, estos tres países representan el 72% de las patentes en USPTO entre los países latinoamericanos (Díaz y Aboites, 2019). En Brasil, México y Argentina, se observa una clara disminución de la participación de inventores en *assignees* nacionales (o propietarios nacionales). La participación de brasileños en patentes de Brasil en USPTO disminuye del primer al segundo periodo, pasando de 76.73% a 58.62%. En el caso de México, esta disminución va de 75.62% al 51.13%, y en Argentina, que presenta la reducción más amplia, la participación baja de 82.94% a 44.46. Estos datos, desde una perspectiva de movilidad, sugieren que estos inventores, en el siguiente periodo, probablemente se integran a las patentes propiedad de extranjeros. En la misma tabla, se puede observar que, en los tres países, se incrementa la participación de inventores en patentes propiedad de extranjeros en el periodo posterior a los ADPICs. La participación de brasileños aumenta del 23.27% al 41.38%, la de mexicanos del 24.38% al 48.87%, y la participación de argentinos pasa de 17.06% a 55.54%, siendo este el crecimiento más importante de este primer grupo de países.

En la tabla 17 se muestra también la participación de inventores venezolanos, chilenos y colombianos en los

dos periodos de estudio, 1976 a 1994 y 1995 a 2016. En este segundo grupo de países de América Latina se observan patrones más diversos. En el caso de los inventores venezolanos, se identifica una reducción de su participación en las patentes propiedad de venezolanos (*assignees*) de casi un 15%, pasando de 89.43% en el primer periodo al 74% en el segundo periodo. Al mismo tiempo, la participación de inventores venezolanos en patentes USPTO que son propiedad de extranjeros crece poco más del doble en el segundo periodo, pasando de 10.57% a 26%.

El caso de Chile presenta la misma tendencia, pero en mucho menor medida. La participación de inventores chilenos en patentes USPTO propiedad de sus conacionales chilenos se reduce del 70.27% al 66.67%, muy similar a lo que ocurre en Venezuela. Al mismo tiempo, la participación de inventores chilenos en patentes USPTO propiedad de extranjeros también crece, pero de manera marginal, pasando de un 29.73% a un 33.33%, un aumento de casi el 4%.

Por otro lado, los inventores colombianos presentan un patrón opuesto a los descritos hasta aquí. La participación de inventores colombianos en patentes USPTO de *assignees* o propietarios nacionales se incrementa en el segundo periodo, pasando de 57.58% a 66.77%. Al mismo tiempo, la participación de inventores colombianos en patentes USPTO propiedad de extranjeros se reduce, pasando de 42.42% a 33.23%. Esta evidencia permite conjeturar que, en el caso de Colombia, es probable que los nuevos inventores se vayan incorporando a instituciones colombianas que han incrementado su patentamiento en USPTO.

Tabla 16. Inventores de Brasil, México y Argentina que participan en patentes propiedad de nacionales y extranjeros

Inventores	Inventores brasileños		Inventores mexicanos		Inventores argentinos	
	1976 - 1994	1995 - 2016	1976 - 1994	1995 - 2016	1976 - 1994	1995 - 2016
Assignee periodo	1976 - 1994	1995 - 2016	1976 - 1994	1995 - 2016	1976 - 1994	1995 - 2016
Assignee nacional	76.73	58.62	75.62	51.13	82.94	44.46
Assignee extranjero	23.27	41.38	24.38	48.87	17.06	55.54

Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

Tabla 17. Inventores de Venezuela, Chile y Colombia que participan en patentes propiedad de nacionales y extranjeros

Inventores	Inventores venezolanos		Inventores chilenos		Inventores colombianos	
	1976 - 1994	1995 - 2016	1976 - 1994	1995 - 2016	1976 - 1994	1995 - 2016
Assignee periodo	1976 - 1994	1995 - 2016	1976 - 1994	1995 - 2016	1976 - 1994	1995 - 2016
Assignee nacional	89.43	47.00	70.27	66.67	57.58	66.77
Assignee extranjero	10.57	26.00	29.73	33.33	42.42	33.23

Fuente: Elaboración propia a partir de USPTO, 2021

La evidencia sobre la propiedad, nacional o extranjera, de las patentes otorgadas en USPTO donde participa al menos un inventor de cada uno de los países analizados, muestra cierta homogeneidad en los tipos de propietarios y los países de origen de estos. Se identifican dos grupos de países con características similares. En el primer grupo se encuentran Brasil, México y Argentina, y, aunque en menor medida, Venezuela. Asimismo, se observa que los tipos de propietarios en Chile y Colombia difieren de los del primer grupo mencionado. Además, se ha mantenido, en su mayoría, el origen y equilibrio de los propietarios nacionales y extranjeros. Se puede plantear que en estos dos países, Chile y Colombia, participan en ambos periodos (1976-1994 y 1995-2016) un número considerable de inventores que son propietarios con el mayor número de patentes en USPTO. Además, en estos dos países, Chile y Colombia, se observa la participación de universidades en esta lista de *assignees* con el mayor número de patentes en USPTO. Esto sugiere que sería interesante e importante profundizar en la investigación para explorar las causas de las divergencias.

La evidencia presentada permite sugerir que en todos los países estudiados se ha producido un incremento en la propiedad de las patentes por parte de empresas. En los casos de México, Argentina, Brasil y Venezuela, las empresas, principalmente multinacionales, son los propietarios de las patentes en las que participan inventores de estos países. En el caso de Chile y Colombia, aunque también ha crecido la proporción de empresas que son *assignees*, también se observa una mayor variedad de propietarios, ya que se identifican inventores individuales y universidades entre los diez con mayor número de patentes para ambos periodos. Asimismo, se ha observado una disminución en los propietarios nacionales y un incremento en los extranjeros en los casos analizados. El país con mayor presencia como propietario del conocimiento codificado en patentes, en las que participan inventores de estos países, es Estados Unidos, seguido de otros países. Finalmente, a pesar de los diferentes patrones identificados, se ha observado un incremento en la participación de los inventores de cada uno de estos países en la producción de conocimiento codificado en patentes cuya propiedad es extranjera. Los datos sugieren que esto se debe en gran medida a empresas multinacionales, principalmente de Estados Unidos. Estos hallazgos apuntan a dos elementos relevantes sobre la movilidad: 1. A excepción de Venezuela, el conjunto de países estudiados firmó acuerdos de comercialización de la propiedad intelectual (ADPIC), lo que probablemente ha generado las condiciones para un flujo de inventores; 2. La participación de inventores de los países analizados se incrementó en general, y particularmente en las patentes cuya propiedad es de otros países. Ambos hallazgos indican que en la década de los noventa se establecieron condiciones que alentaron la movilidad.

CONCLUSIONES

Los países analizados en este capítulo, para los periodos 1976-1994 y 1995-2016, representan al 93% de los inventores latinoamericanos que participan en patentes otorgadas por USPTO. Estas cifras, tanto en términos absolutos como relativos, destacan la importancia de este estudio. El punto de inflexión en nuestro análisis se sitúa en la década de los noventa. Después de la implementación de los *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* (TRIPS) o Acuerdos sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), las patentes en USPTO con inventores latinoamericanos experimentaron un notorio incremento en los países analizados. De hecho, entre el primer periodo (1976-1994) y el segundo (1995-2016), el número de inventores latinoamericanos se multiplicó casi por cuatro.

Nuestra investigación ha identificado y cuantificado un significativo aumento en la propiedad de patentes por parte de empresas en comparación con universidades, centros de investigación e inventores individuales, en lo que respecta a la titularidad de este tipo de documentos de propiedad intelectual en los países estudiados.

Los TRIPS o ADPIC, adoptados por la mayoría de los países de América Latina a partir de 1995, marcan un punto de inflexión en los patrones de movilidad de inventores en los países que hemos analizado. Aparentemente, estos acuerdos están relacionados con el incremento y diversificación de la movilidad de inventores en América Latina. La literatura especializada demuestra que la globalización ha intensificado la circulación de personal altamente calificado en el contexto de la economía del conocimiento. Los patrones de movilidad de los inventores latinoamericanos, aunque difieren en ciertas características específicas, comparten similitudes con la movilidad de personal altamente calificado hacia países industrializados. A pesar de algunas diferencias en los patrones identificados, los países estudiados tienen en común un aumento sistemático de inventores en patentes propiedad de extranjeros, con la excepción de Colombia.

En el segundo periodo de análisis, después de la firma de los TRIPS (ADPIC), el número de inventores latinoamericanos que participan en patentes de USPTO aumentó, pero su conocimiento fue principalmente aprovechado por propietarios extranjeros, en su mayoría empresas multinacionales y/o de otros países. Un resultado de gran relevancia que se desprende de este análisis es que las empresas multinacionales son las principales propietarias del conocimiento generado por inventores latinoamericanos. Los patrones diferenciados de movilidad pueden estar relacionados tanto con las estrategias de las empresas multinacionales en esta etapa de la globalización, como con las políticas industriales de cada país, las características del sistema nacional de innovación y, en particular, la firma de los TRIPS (ADPIC), liderada por la Organización Mundial del Comercio (OMC).

REFERENCIAS

- Aboites, J., y Díaz, C. (2018). Inventors' mobility in Mexico in the context of globalization. *Scientometrics*, (115), 1443–1461. <https://doi.org/10.1007/s11192-018-2645-6>.
- Aboites, J., y Díaz, C. (2017). Producción de conocimiento codificado en patentes en universidades e instituciones de I+D en México (1980–2015). *XVII Congreso Latinoiberoamericano de Gestión Tecnológica*, México.
- Aboites, J. y Díaz, C. (2015). *Economía del conocimiento y movilidad de inventores mexicanos en la globalización*. México: DPE-UAM Xochimilco.
- Aboites, J. y Díaz, C. (2012). El SNI y la movilidad de académicos en la globalización. En S., Vega (Coord.) *Sistema Nacional de Investigadores Retos y Perspectivas de la Ciencia en México*. México: UAM-Xochimilco.
- Aboites, J. y Soria, M. (2008). *Economía del Conocimiento y Propiedad Intelectual*. México, D.F: Siglo XXI Editores–UAM-Xochimilco.
- Agarwal, R., Ganco, M. y Ziedonis, R. (2009). *Reputations for toughness in patent enforcement: Implications for knowledge spillovers via inventor mobility*. *Strategic Management J.* Forthcoming.
- Appelt, S., Beuzekom, B., Galindo-Rueda, F. y De Pinho, R. (2015). Which factors influence the international mobility of research scientists?, en A. Geuna (Ed.), *Global mobility of research scientists* (pp. 177–213). Academic Press.
- Aragónés C., A. M. y Salgado N., U. (2015). Migración laboral México-Estados Unidos a veinte años del tratado de libre comercio de América del Norte. *Revista mexicana de ciencias políticas y sociales*, 60(224), 279–314. [http://dx.doi.org/10.1016/S0185-1918\(15\)30011-8](http://dx.doi.org/10.1016/S0185-1918(15)30011-8)
- Bahar, D., Choudhury, P., Sappenfield, J. y Signorelli, S. (2022). *Human Mobility and the Globalization of Knowledge Production: Causal Evidence from Multinational Enterprises*. Harvard Business School Technology & Operations Mgt. Unit Working Paper, (22-047).
- Baker, J. (7 de mayo, 2015). Student blog: Brain drain or brain circulation? México in focus. *Baker Institute Blog-Rice University's*. <http://blog.chron.com/bakerblog/2015/05/student-blog-brain-drain-or-brain-circulation-mexico-in-focus/>
- Boeri, T., Brücker, H., Docquier, F. y Rapoport, H. (2012). *Brain Drain and Brain Gain. The Global Competition to Attract High-Skilled Migrants*. Oxford Scholarship.
- Carrillo, M. R. y Papagni, E. (2013). Is the 'Globalization' of science always good for scientific productivity and economic growth? *Metroeconomica*, 64(4), 607–644. <https://doi.org/10.1111/meca.12023>
- Castaños-Lomnitz, H. (2004). *La migración de talentos en México*. Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Económicas-Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- Commander, S., Kangasniemi, M. y Winters, L. A. (2004). The Brain Drain: Curse or Boon? A Survey of the Literature. In R.E Baldwin & L.A Winters (Eds.), *Challenges to globalization. Analyzing the economics* (pp. 235–278). University of Chicago Press.
- Criscuolo, P. y Patel, P. (2007). Las grandes empresas y la internacionalización de la investigación y el desarrollo: ¿"vaciando" la capacidad tecnológica nacional?, en Dutrénit, G y Jasso, J. (Coords.), *Globalización, Acumulación de Capacidades e Innovación* (pp. 60–97). México: Fondo de Cultura Económica.
- Davies, R. (2007). Reconceptualising the Migration–Development Nexus: diasporas, globalisation and the Politics of Exclusion. *Third World Quarterly*, 28(1), 59–76. <https://doi.org/10.1080/01436590601081823>
- Delgado W., R., Elorza, M. G. C. y Olvera, S. G. (2021). La migración mexicana altamente calificada de cara al siglo XXI. *Problemática y desafíos*. México: CONACYT.
- Díaz, C. (2015). *Las patentes académicas en México*. México: ANUIES.
- Díaz, C. y Aboites, J. (2019). Movilidad de inventores mexicanos y brasileños: una exploración a partir del análisis de patentes. En J. A. Ibarra (Director de la colección), S. Didou Aupetit, T. Franca y B. Padilla (Eds.), *Trayectorias académicas de movilidad y de migración*. 9 Cuadernos de

Universidades. *Geo-estrategia de la internacionalización y espacialidad de las migraciones académicas*, México: Unión de Universidades de América Latina y el Caribe, A.C., Centro de Investigación y de Estudios Avanzados.

- Díaz, C. y Aboites, J. (2018). La movilidad de inventores mexicanos en el contexto de la globalización. *Desigualdad y pobreza*, Juan Manuel Corona, Angélica Buendía, México, UAM, Bonilla Artigas.
- Didou, A. S. (2004). ¿Fuga de Cerebros o Diásporas? Inmigración y Emigración de personal altamente capacitado en México. *Revista de la Educación Superior*. XXXIII 132(4), 5-23.
- Di Maria, C. y Strykowski, P. (2009). Migration, human capital accumulation and economic development. *Journal of Development Economics*, 90(2), 306-313. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2008.06.008>
- Docquier, F., y Rapoport, H. (2012). Globalization, brain drain, and development. *Journal of Economic Literature*, 50(3), 681-730.
- Docquier, F., y Marfouk, A. (2006). International migration by education attainment, 1990-2000, in C. Özden & M. Schiff (Eds.) *International migration, remittances and the brain drain*. World Bank-Palgrave Macmillan, 151-199.
- Dumont, J.-C. (2017). G20 global displacement and migration trends, OECD, 1-17.
- Favell, A., Feldblum, M. y Smith, M. (2007). The human face of global mobility: a research agenda. *Society*, 44(2), 15-25. <https://doi.org/10.1007/BF02819922>
- Fink, C., y Miguélez, E. (Eds.). (2017). *The International Mobility of Talent and Innovation: New Evidence and Policy Implications*. Cambridge University Press.
- Freeman, Christopher (1975). *La teoría económica de la innovación industrial*. México: Alianza Editorial.
- Freeman, R. B. (2010). Globalization of scientific and engineering talent: international mobility of students, workers, and ideas and the world economy. *Economics of Innovation and New Technology*, 19(5), 393-406. <https://doi.org/10.1080/10438590903432871>
- Gay, C., Latham W. y Le Bas, C. (2005). *Collective knowledge, prolific inventors and the value of inventions: an empirical study of French, German and British owned U.S. patents, 1975-1998*. Working Paper No. 2005-16, Delaware: U. of Delaware.
- Griliches, Z., Pakes, A. y Hall, B. H. (1986). The value of patents as indicators of inventive activity. Working Paper. *National Bureau of Economics Research*, <https://www.nber.org/papers/w2083>, DOI 10.3386/w2083
- Johnson, T. (17 de Agosto, 2015). It's not just poor and uneducated Mexicans who move to the U.S. *McClatchy*. Washington, DC. <http://www.mcclatchydc.com/news/nation-world/world/article31302689.html>
- Latham, W., Le Bas, C., Boukha-Hassane, J. R., y Volodin, D. (2011). Interregional mobility, productivity and the value of patents for prolific inventors in France, Germany and the UK. *International Journal of Foresight and Innovation Policy*, 7(1-3), 92-113. <http://dx.doi.org/10.1504/IJFIP.2011.040068>
- Miguélez, E., y Fink, C. (2013). *Measuring the International Mobility of Inventors: A New Database*. World Intellectual Property Organization (WIPO)-Economics and Statistics Division.
- Oliinyk, O., Bilan, Y., Mishchuk, H., Akimov, O., y Vasa, L. (2021). The impact of migration of highly skilled workers on the country's competitiveness and economic growth. *Montenegrin Journal of Economics*, 17(3), 7-19. <http://dx.doi.org/10.14254/1800-5845/2021.17-3.1>
- Pedone, C. y Alfaro, Y. (2018). La migración cualificada en América Latina: una revisión de los abordajes teóricos metodológicos y sus desafíos. *Periplos. Grupos de Trabajo CLACSO-Migración Sur-Sur*, 2(01), 3-18.
- Portes, A. (1976). Determinants of the Brain Drain. *The International Migration Review*, 10 (4), 489-508. <https://doi.org/10.2307/2545081>
- Portes, A., y Celaya, A. (2013). Modernization for emigration: Determinants & consequences of the brain drain. *Daedalus*, 142(3), 170-184. https://doi.org/10.1162/DAED_a_00226
- Rodríguez, R. (2009). Migración de personal altamente calificado de México a Estados Unidos: una exploración del fenómeno. *Revista electrónica de investigación educativa*, 11(2), 1-34.

- Roffe, P., y Santa Cruz, M. (2006). *Los derechos de propiedad intelectual en los acuerdos de libre comercio celebrados por países de América Latina con países desarrollados*. CEPAL.
- Saxenian, A. (2005). From Brain Drain to Brain Circulation: Transnational Communities and Regional Upgrading in India and China. *Studies in Comparative International Development*, 40(2), 35-61. <https://doi.org/10.1007/BF02686293>
- Tuirán, R., y Ávila, J. L. (2013). Migración calificada entre México-Estados Unidos: Desafíos y opciones de política. *Migración y desarrollo*, 11(21), 43-63.
- Yang, R., y Welch, A. R. (2010). Globalisation, transnational academic mobility and the Chinese knowledge diaspora: An Australian case study. *Discourse: Studies in the Cultural Politics of Education*, 31(5), 593-607. <https://doi.org/10.1080/01596306.2010.516940>
- Zhang, Q. A., y Lucey, B. M. (2019). Globalisation, the mobility of skilled workers, and economic growth: Constructing a novel brain drain/gain index for European countries. *Journal of the Knowledge Economy*, 10(4), 1620-1642. <https://doi.org/10.1007/s13132-017-0505-x>

**La pandemia
persistente:
Debates desde la
economía y la gestión**

02

La negación de la comunidad antes y durante la poli crisis. Un diagnóstico inspirado en Karl Polanyi

AUTOR

Agustín R. Vázquez García
Profesor-Investigador del
Departamento Producción
Económica, UAM-Xochimilco

INTRODUCCIÓN

En aquella monumental obra elaborada por Joseph Schumpeter (2006) que puede considerarse como la “Enciclopedia de los Economistas,” publicada en el año 1950 con el título: “Historia del Análisis Económico,” el lector no encontrará mención alguna a la obra de Karl Polanyi. Este autor publicó su obra cumbre en 1944 bajo el título: “La Gran Transformación. Orígenes Políticos y Económicos de Nuestro Tiempo.”

Aunque el autor húngaro es ahora reconocido en el ámbito de la historia del pensamiento económico por su enfoque substantivo, el cual se encuentra en oposición al paradigma dominante que busca la optimización de recursos escasos en relación con necesidades ilimitadas, en la “Enciclopedia” se presentan corrientes de pensamiento que influyeron en el pensamiento de Karl Polanyi, a saber, la tradición romántica y la sociología histórica alemana. Sin embargo, el juicio final que efectúa Schumpeter sobre ellas, el economista conocido por su teoría de la “destrucción creativa,” es que no aportaron nada a la teoría del valor.

Y sin duda, es un juicio acertado. Porque la teoría del valor sólo existe en el capitalismo (GSEID, 2022) y esas corrientes de las que abreva Polanyi critican la sociedad de mercado, en particular, el proceso de industrialización que acompaña al mercado mientras se sumerge en el modo de producción capitalista. Jeremy Bentham, aquel individuo autodenominado “fanático de sí mismo” que ordenó la construcción de una estatua en el interior de una biblioteca ubicada en la isla de Inglaterra, la cual ostenta el privilegio de ser un bas-

tión del primer régimen de acumulación sistémico, explicó cada acto de agencia como un acto utilitarista.

La crítica del romanticismo no se detiene en la crítica a Bentham y a la industrialización. Estos filósofos y poetas buscaban recuperar la reproducción social en términos de comunidad. Este concepto, que en el imaginario contemporáneo imbuido de la modernización liberal se refiere despectivamente como “pasado remoto” y su actualización como “retroceso histórico,” ha sido el epicentro de debates prolíficos, como el que tuvo lugar no hace más de treinta años en la filosofía política entre los liberales y los “comunitaristas.” Además, la realidad histórica concreta del presente está saturada de acciones y discursos relacionados con la comunidad.

Las corporaciones empresariales, dirigidas por la lógica del capital y el valor de cambio (Kirkpatrick, 2007), elaboran indicadores de responsabilidad social corporativa desde una perspectiva sistémica. Mientras tanto, los procesos organizados por movimientos anticapitalistas consideran que esta acción forma parte de las tácticas desplegadas por las corporaciones para legitimar el despojo y desactivar el conflicto latente en lugares donde la antigua, original y abierta comunidad persiste y resiste (Vázquez, 2021).

Karl Polanyi concibió la comunidad como una categoría sociológica y una postura normativa para abordar su debate con la doctrina liberal, así como con aspectos específicos del socialismo marxista, retomando la antigua interrogante formulada por Rousseau sobre la posibilidad de la libertad en la sociedad (Polanyi, 2012a).

La respuesta de Karl Polanyi, desde una perspectiva sistémica, consistió en identificar al liberalismo como la doctrina de la separación de las esferas. Además, explicó, basándose en el contexto histórico, que esta condición es el origen de los principales problemas de la humanidad, como el surgimiento del fascismo (que, cabe destacar, Franco respaldó el capitalismo). Por lo tanto, la integración de las esferas (Polanyi, 2014, p. 109) representa la transición hacia la sociedad en comunidad o la realización de la comunidad en la sociedad. Esto implica la incorporación de la organización de la economía bajo la guía de la justicia social y el respeto *al* medio ambiente. Por lo tanto, el enfoque de Polanyi contrasta con la historiografía producida por el capital y sus ideólogos (Gilly, 2006).

Es importante señalar que la propuesta de integración de la economía fue interpretada por uno de los principales defensores de la teoría del valor y de la sociedad de mercado capitalista en la época de Polanyi: el economista F. Von Hayek (1975), como un acto totalitario. Según el economista austriaco, cualquier expresión de resolución colectiva de necesidades colectivas suprime la libertad individual. Además, afirmó que el cálculo de asignación por parte de una agencia centralizada es irrealizable, lo que implica que es imposible calcular precios al infinito. Por lo tanto, Hayek se adscribe al liberalismo, ya que promueve la condición de

separación que, según Walzer (2001), constituye la política de la doctrina liberal capitalista.

El argumento de la imposibilidad del cálculo colectivo, referido así en la historia del pensamiento económico, los críticos de Hayek en la realidad concreta plantean la crítica a la industrialización. Su división técnica del trabajo, su escala de producción y su sometimiento del tiempo de los seres humanos al ritmo de la producción y circulación del capital producen la reificación, vía la producción de la separación de esferas, convirtiéndola en patología social y fuente de la degeneración cultural.

Según el filósofo Honneth (2007), la reificación presenta tres dimensiones: subjetiva, intersubjetiva y objetiva. La conjunción de esas tres dimensiones reproduce la sociedad de clases que Polanyi (2014) expresó como negación de la comunidad. Además, anticipó, muchas décadas antes, el criterio de la crítica contemporánea a la sociedad de mercado: los límites ambientales.

La elaboración teórica de Polanyi es, por lo tanto, el resultado del uso del método histórico para la elaboración de conceptos y categorías. También es el resultado de la lectura antropológica que permite comprender la huella social que deja la separación de la esfera económica en la reproducción social en su conjunto.

Este capítulo argumenta que la distribución inequitativa de vacunas a nivel mundial expresa la negación de la comunidad. Además, identifica que la reificación está siendo prolongada en el escenario postpandemia con la formación de un capitalismo ecológico y biotecnológico que la lectura neoschumpeteriana asocia a la Sexta Onda Larga de Kondratieff (Naumer H. J., Nacken, D. y Scheurer, S., 2010).

Si bien esta es la agenda de investigación predominante, la que posiciona la lógica del capital como el comando de la resolución de los problemas suscitados por la complejidad social del capitalismo en su reproducción, entre los que destaca la salud por enfermedades transmisibles, las enfermedades crónico-degenerativas causadas por el patrón alimentario de la modernización y por el escenario del “green swan” a causa del cambio climático global, presentar lecturas alternativas y críticas a esa solución resulta pertinente. Presentar lecturas a contrapelo para abrir la historia y no así su repetición.

Para lograr ello, el capítulo propone la crítica inspirada en el marco teórico de Karl Polanyi con el objetivo de sembrar la interrogante siguiente: ¿el conocimiento científico debe seguir siendo una mercancía ficticia? El sustrato empírico de la discusión corresponde a un aspecto de la pandemia del COVID-19, a saber: la distribución de vacunas.

Si bien en dicha interrogante subyace el debate respecto a la ciencia abierta (*open science*) y la supresión temporal o definitiva de las patentes expuesto por Pagano y Rossi (2017), la argumentación crítica no es tratada en este capítulo. Es dejada para futuras investigaciones, y más bien, se

retoma la vinculación – y extensión– que Jessop (2007) realiza del conocimiento como mercancía ficticia, añadiendo la discusión sobre la comunidad.

El capítulo está integrado por tres secciones. En la primera sección se presenta de manera sucinta el marco teórico de Karl Polanyi. La segunda sección explica el rol de las mercancías ficticias durante la crisis sanitaria y climática, cuya existencia contribuye a estimular la desigualdad entre las clases y entre las naciones. La tercera sección plantea los principales resultados de esta investigación.

El contenido del capítulo es plausible vincularlo con aquella reflexión realizada por Octavio Paz (1984) sobre la crisis del futuro. El poeta mexicano-universal que incitó a reaprender la experiencia del presente como acto de sobrevivencia. Como convivencia de unos con otros, y, sobre todo, apreciar el valor del instante; experiencia fundamental para superar la reificación y la indiferencia por los otros que se encuentra en el cálculo utilitarista intertemporal, causa subjetiva de la perpetua poli-crisis contemporánea que la lógica del capital en su dimensión ideológica deriva en producir impotencia colectiva para abrir la historia.

Esto expresado en términos de la formación de la nación mexicana, en la lectura que hace el premio Nobel de Literatura vía la relación de su obra: El laberinto de la soledad con el liberalismo, genera aquella interrogante del poeta, respecto a si el liberalismo debe aprender del zapatismo del Ejército Libertador del Sur. A lo que Paz responde: debería, aunque dudo que eso ocurra.

Y es que para Paz, los liberales, en aras de modernizar a México, han tratado de establecer en la historia de México una doctrina ajena al orden orgánico de nuestra historia. Doctrina utilizada como faro en distintos momentos de la historia de México: la Reforma y, en cierta medida, durante el periodo de construcción del México Postrevolucionario. Línea que se remonta a Carlos III, Benito Juárez, pasando por el autoritarismo liberal (así define los años de gobierno del dictador Porfirio Díaz), hasta llegar a Plutarco Elías Calles y Álvaro Obregón, Octavio Paz nos dice que ese liberalismo ha sido fuente importante de la construcción del orden social. Pero negando aquella otra vertiente relacionada con nuestra historia orgánica que el zapatismo encarna: la de los pueblos.

Ese liberalismo, que ahora resulta estar incorporado en la doctrina del neoliberalismo, desde la década de los ochenta, permea gran parte de los países que integran el orden internacional, siendo su objetivo posicionar como institución única de las relaciones sociales, como cemento de la regulación de la sociedad, al mercado.

Retomando la pregunta planteada por Paz, a la luz de la actual crisis provocada por un virus convertido en pandemia (Covid-19) que ha colapsado la escala del mercado de factores, bienes y servicios, resulta fundamental responder si el zapatismo – y las visiones sacrificadas en distintos momentos de la historia y en distintos países– resultan ac-

tuales. Ya no solo al interior del Estado nacional mexicano, sino a nivel mundial, ya que la esfera de la producción, de la distribución y del consumo, el circuito económico en su conjunto, desde hace al menos cuarenta años opera a través de la apertura comercial y financiera sin límites; logrando de esa manera universalizar al mercado, visto como instancia de regulación de la sociedad mundializada, vehiculando los grandes problemas por fuera de todo nacionalismo.

Identificar entonces que el liberalismo hoy neoliberal produce tal desigualdad que niega la comunidad abierta e incluyente, la alternativa de manera especular que se tiene es construir la forma anti centralista y antiautoritaria, dos aspectos que para Paz representan el aporte del zapatismo a la historia universal; cuya realización en comunidad implica la supresión de lo que Karl Polanyi denominó mercancías ficticias.

MODOS DE COORDINACIÓN Y EL ASCENSO DEL DETERMINISMO ECONÓMICO

Al menos desde el pensamiento no positivista, no liberal, la economía como teoría social involucra un razonamiento científico que se caracteriza por la causación acumulativa circular (Myrdal, 1979). En ese tenor, el origen y propagación del virus COVID-19 se debe a la forma y contenido de la organización de la sociedad contemporánea. Lo cual proyecta la existencia de la poli crisis en los términos referidos por Morin y Kern (1999), y debe entonces ser tratada a la altura de esa simultaneidad.

La metanecesidad que orienta la acción de la élite, a saber: la generación y apropiación de la ganancia, resulta entonces causante de crisis económica, sanitaria y ambiental. Desde la posición de Marx, dicha ganancia proviene del proceso de explotación del trabajo, del trabajo no pagado al productor directo, y del robo sobre la naturaleza que a priori es un bien común.

El liberalismo niega esa explicación y más bien posiciona que la formación de una esfera económica separada de otras esferas identificadas como no económicas marca el progreso de la humanidad al superarse la opresión proveniente del estatus que imperaba en las etapas previas al ascenso del capitalismo denotada por la inexistencia de esferas.

La separación que surge y se reproduce vía la codificación diferencial de cada una de las esferas que integran el orden social, en el caso de la economía, encuentra su distinción en la dicotomía rentabilidad/no rentabilidad, donde la moneda es medio y fin. Al resultar fundamental

en la operación de aquellas esferas no económicas, como la política y cultural, en su seno se encuentra la fuente de la tiranía (Walzer, 1993).

En otras palabras, la esfera económica es soporte del conjunto de la reproducción social, visible con intensidad en la fase recesiva del ciclo económico, puesto que en ese escenario los sectores de la economía ralentizan su tasa de crecimiento, y lo mismo el resto de las esferas económicas al recibir un menor flujo de dinero (Wenzlaff, 2019).

Si bien el fundamento de ese análisis proporciona una explicación de la dominancia de la esfera económica, a pesar de la buscada idea de estricta separación, reposa en un criterio funcionalista que no explica la génesis de la separación, ni mucho menos la pone en cuestión.

Este es el aspecto destacado por Karl Polanyi, vía el análisis histórico y antropológico, presente en su obra cumbre: *La Gran Transformación*, donde la organización de la moneda para Marqués-Pereira y Thérét (2013) expresa una dimensión social y política de enorme relevancia en la formación de la jerarquía social.

Para Polanyi, la principal condición que instaura el intercambio guiado por la ganancia es la conversión de la tierra (naturaleza) y del trabajo en mercancías ficticias. La naturaleza y el trabajo están sujetos a la regulación de las decisiones de compradores y oferentes; un hecho no identificado para la larga trayectoria de la humanidad. La idea expresada a partir del uso del excedente denota que el ascenso y consolidación del mercado capitalista orienta las acciones de los seres humanos hacia la acumulación, mientras en las épocas previas, el excedente resultaba derrochado, aunque las formas de esta acción definen una variedad de relaciones sociales.

El dinero, que junto con el trabajo y la naturaleza configura el modo de coordinación del mercado capitalista, su conversión en mercancía ficticia delinea la función de operar para cualquier propósito, hecho distintivo respecto a su circulación en la etapa pre-moderna al estar limitada su aceptación, compartimentado por espacios geográficos y sociales. Lo cual proyecta una figuración plural (Polanyi, 2012b).

Esta lectura sobre la génesis del dinero contrasta con la postura de la corriente clásica-neoclásica que considera la aparición de la moneda como objeto funcional para destrabar el bloqueo del trueque. Mientras que la lectura antropológica de la que abreva Polanyi vincula su aparición con la deuda como estabilidad de las relaciones sociales y procedimiento de (des)estratificación social (Thérét, 2013).

En ese corto escrito, Polanyi (2012b) además explica un aspecto del origen y consolidación del capitalismo, a saber, el comercio de larga distancia que requiere una moneda orientada para todos los propósitos como condición de formación del mercado mundial capitalista.

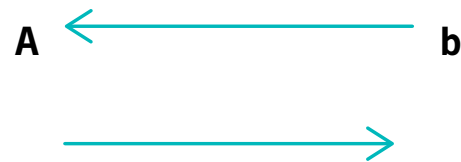
La tríada de relaciones sociales que representa el método de estudio de la génesis de los modos de coordina-

ción, y también de la estabilidad e inestabilidad de lo social, proporciona una tipología de intercambios que de manera analítica permiten efectuar una mirada a la historia de la humanidad, cuya profundidad requiere reducir la graduación del lente para diseccionar en la socioeconomía.

Esta tipología integrada por intercambios que se rigen por el criterio de la reciprocidad, por la redistribución, y a partir del siglo XIX por la obtención de ganancias, incluye también, aunque menos discutido por su creador, al intercambio basado en el parentesco, al que hay que añadir, por su notable visibilidad en varias regiones del mundo contemporáneo, la coordinación destructiva, cuyo modus operandi es la “destrucción destructiva” donde la violencia establece reglas institucionales con dimensión macrosocial (Vahabi, 2006).

En el modo de coordinación basado en la reciprocidad, la relación se realiza entre agentes considerados simétricos, donde el intercambio resulta personalizado. Esto está representado en la figura 1 por las flechas que van en ambas direcciones. Esto es del agente A hacia el agente B y viceversa. Se trata de un tipo de intercambio considerado rector en las llamadas sociedades primitivas.

Figura 1. Intercambio recíproco

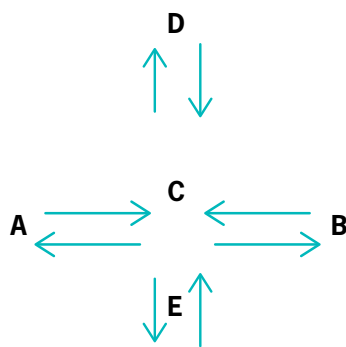


Fuente: Beccio, G.

En cambio, en el modo de coordinación sustentado en el principio de la redistribución, el carácter simétrico del intercambio se quiebra, ya que un agente se convierte en el censor de los intercambios, en la fuente de su direccionalidad, por lo que el resto de los agentes son periféricos. En intercambios donde participan muchos agentes, sin duda es plausible que el proceso de redistribución, definido en la figura 2 por el agente C, adquiera un carácter impersonal. Y, a pesar de la presencia de la asimetría, no se descarta el criterio de igualdad simple en la repartición.

La detección de la prevalencia de alguno de los dos escenarios mencionados requiere del estudio histórico y del estudio de caso (espacial); aunque en correspondencia con la historia expuesta desde los modos de producción, la redistribución como criterio de coordinación entre los seres humanos se asocia con la época feudal, bajo el entendido de que su referencia tiene un carácter genérico, y, por ende, se presupone que impera la asimetría vertical.

Figura 2. Intercambio redistributivo

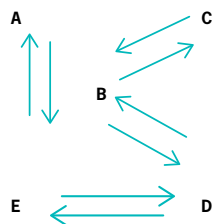


Fuente: Beccio, G.

El modo de coordinación considerado punto de inflexión en la historia de la humanidad para Polanyi, y de la destrucción misma de la humanidad, es el mercado como instancia de realización de ganancias. Polanyi destaca la proyección de un mecanismo autorregulado a raíz de la existencia de la ley de la oferta y la demanda, donde la formación del precio coordina los intercambios de los agentes participantes. Expresado en la figura 3, si se compara con el caso de intercambio redistributivo expuesto en la figura 2, desaparece el centro de asignación de recursos, cuyo lugar es ocupado por un mecanismo impersonal: el mercado, que es fuente de generación y apropiación de la ganancia; de ahí que sea también fuente de la asignación de recursos y creación de riqueza de manera descentralizada.

Keynes (2003), en su defensa del capitalismo respecto al socialismo, expresó que el problema del capitalismo no es la dirección de las inversiones, sino el insuficiente volumen que causa el desempleo involuntario. Dicha posición desde el razonamiento polanyiano resulta limitada al descartar los efectos del capitalismo en el resto de las esferas sociales. Además, no permite vincular a la esfera económica con la esfera de los sistemas biológicos, que en la actualidad es un aspecto fundamental para comprender el presente y futuro de la humanidad. Es un marco analítico no pensado para exponer la construcción de sociedades sustentables.

Figura 3. Intercambio de mercado



Fuente: Beccio, G.

La predominancia de los intercambios guiados por la ganancia marca, a su vez, el nacimiento del contrato como fuente de regulación de las relaciones sociales, desplazando al estatus como condición de la reproducción social. De esta figuración es que la postura liberal remarcará la rigidez de las sociedades antiguas, donde el destino está estrictamente determinado por el estamento de nacimiento, mientras que el contrato, considerado inherente al mercado por los liberales (Campillo, 2012), es fuente de movilidad social. Este aspecto, puesto en cuestión por Polanyi en su tiempo y ahora con un sustrato empírico de largo plazo, lo aborda Piketty en su libro “El Capital del Siglo XXI.”

No obstante, si bien la ausencia de contrato en el mercado de factores y la relación productor-comerciante producen la falta de reconocimiento intersubjetivo, analizado desde la metanecesidad de la lógica del capital, se trata de una conducta racional y utilitarista que exhibe al capitalismo como lo describe Lowy (2012): “la gran máquina de reificación de las relaciones sociales.”

Este hecho es evidente en el trabajo ejecutado en el espacio social llamado economía informal, así como en el trabajador indocumentado que se encuentra en un país extranjero y en el mercado de trabajo regido por el criterio de la flexibilidad laboral. Aunque en este último caso existe un contrato, los derechos para los trabajadores resultan limitados.

Por ende, para Polanyi, el ascenso y consolidación del intercambio regido por la ganancia conlleva a que el trabajador sea considerado como un medio de producción, que el trabajador sea concebido como materia prima, lo que resulta en la pérdida de la comunidad y en la promoción exclusiva del valor utilitario como amalgama de la sociedad.

En este sentido, Karl Polanyi ha influido en la interpretación que se ha realizado sobre el Estado de Bienestar, un marco institucional que desmercantiliza de manera parcial las relaciones sociales, y donde la fuente de reconocimiento posibilita el cumplimiento del contrato social. En otras palabras, el Estado de Bienestar representa la existencia y operación de un límite al mercado, ya que protege a los individuos de los efectos de las fallas de mercado (Bizberg, 2010).

En la tipología de Polanyi, la ampliación del contrato social denota la presencia del intercambio redistributivo al garantizar aspectos de la reproducción social a través de un centro que redirige el uso del excedente. Este aspecto resulta relevante al final de la II Guerra Mundial, dibujando diversas trayectorias nacionales, ya que algunos países reconocen derechos ampliados a sus ciudadanos, mientras que en otros son mínimos y acotan la reproducción social a través de los resultados del mercado. Esto da lugar a la obtención de variedades de capitalismo (ver Bizberg, 2015).

En ese modo de intercambio donde está presente el reconocimiento de derechos sociales, el dinero se “convierte” en una fuente de provisión social, y estos derechos actúan como un límite a la sociedad de mercado. Este en-

foque es respaldado por el economista Arthur Okun (2015), quien afirma que el derecho y el dinero son sustitutos.

Esta postura cambia en la década de los setenta del siglo XX cuando los liberales argumentan que el uso del excedente para crear derechos sociales, con la predominancia de un centro de asignación de los recursos, es la causa principal de la crisis económica que generó el fenómeno de la estanflación. En la latitud latinoamericana, Dornbusch y Edwards (1992) atribuyeron su existencia a un ejercicio populista de la macroeconomía.

Desde entonces, la hegemonía denominada neoliberal ha impulsado en gran parte del mundo la eliminación de las funciones sociales del Estado. Ha llevado a esa entidad a ejercer control sobre la población excedente producida por la lógica del capital y a promover la ideología de un sujeto que toma decisiones guiado por el autocontrol, lo que ha dado lugar a la subjetividad del capital humano (Foucault, 2007); una expresión subjetiva de la reificación.

Este aspecto, que desde el enfoque de la economía formal es una postura normativa que fomenta la expansión del mercado, en la realidad conduce a una reproducción social cosificada. Destaca en este contexto el premio Nobel de economía, Gary Becker, quien extendió este principio de análisis a un nivel universal, incluso para explicar el comportamiento de las especies no humanas, donde se considera que los animales también aplican el criterio de optimización.

En contraposición a esta fundamentación, Polanyi argumentó que el capitalismo liberal, al reproducirse a través de una esfera económica desincrustada, conduce a la crisis de la humanidad, una crisis multidimensional en su naturaleza. Además de manifestarse en términos cuantitativos en las variables de la esfera económica, el capitalismo provoca un desequilibrio ambiental y ecológico, así como la implosión de la sociedad cuando los valores de la comunidad se ven socavados. Por lo tanto, el éxito de la expansión del mercado no solo se mide en términos de crisis de sobreproducción o caída de la tasa de ganancia, sino también en términos de destrucción ambiental y degradación cultural. Todo esto da lugar a una poli-crisis, tal como se define por Morin y Kern (1999).

Este carácter multidimensional de la crisis, desde un punto de vista epistemológico, se manifiesta cuando la economía se considera de manera substantiva. En este enfoque, subyace una vinculación estructural con las esferas no económicas, y, sobre todo, la economía como esfera separada se convierte en una esfera dominante que produce la reificación.

Polanyi enfatizó que el dominio sobre la tierra (naturaleza) como mercancía ficticia, que define su condición como explotada en aras de la ganancia, es otra dimensión de la reificación de las relaciones sociales que surge del modo de coordinación del mercado capitalista. La naturaleza se considera una fuente de provisión de alimentos

y materias primas, así como un objeto de explotación para llevar a cabo el intercambio dirigido por la ganancia. La reificación se manifiesta de manera objetiva, ya que la relación entre los seres humanos se convierte en una relación entre cosas, y la naturaleza se percibe como un recurso a explotar al máximo.

Este aspecto difiere de las sociedades regidas por el intercambio basado en la reciprocidad, donde las cosas adquieren una dimensión humana, ya que las actividades productivas son personalizadas. Esto es evidente en las comunidades indígenas, donde a menudo se asigna un mote a una persona en función de su contribución productiva o comercial dentro de la comunidad.

La dimensión objetiva de la reificación, expresada en la conversión de la tierra (naturaleza), el trabajo y la moneda en mercancías ficticias, da lugar a “leyes” que rigen el funcionamiento de la esfera económica y que llevan a la creencia de que forman parte del orden natural, lo que define el carácter determinista del curso de la historia.

Incluso Marx, según Polanyi, participa en este enfoque, ya que el autor alemán sostiene una concepción de la historia dividida en etapas, en la que la superación del capitalismo se reduce a la conciencia del obrero industrial que liderará la socialización de los medios de producción una vez que el crecimiento de la composición orgánica del capital resulte insostenible para la comunidad y la sociedad. El determinismo también se encuentra en el escenario de resolución de la crisis por el propio funcionamiento del capitalismo, que Marx identifica con la operación del ejército de reserva industrial como un factor determinante del precio de la fuerza de trabajo.

Por otro lado, Polanyi (2017), al considerar la naturaleza y el dinero como mercancías ficticias, identifica múltiples fuentes de conflicto que surgen como un contra-movimiento a la expansión del mercado capitalista. Esto conduce a una visión del colapso como resultado de la desincrustación de la economía y la reificación que la acompaña, lo que lleva a no reconocer los límites geofísicos, técnicos y psicofisiológicos (Polanyi, 2014, p. 98), que son factores ambientales en la interacción entre la comunidad y la sociedad.

Su enfoque substantivo presenta a la economía y a la reproducción social ampliada como actividad institucionalizada, creada por los seres humanos, donde la operación del mecanismo al que da lugar la abstracción del mercado produce la reificación, y asimismo la reiteración de tales condiciones en ausencia de supresión del marco institucional.

Si bien la instauración del más reciente modo de coordinación ocurrido en el siglo XIX está regida por el diseño de leyes jurídicas que se explican en Polanyi (2017), el liberalismo que rige ese punto de inflexión histórico genera el entierro de la comunidad. A lo largo del siglo XX, la dinámica social continúa marcada por expresiones de su recu-

peración desde los movimientos sociales. Estos movimientos son una respuesta de protección ante la expansión del mercado y ante los efectos adversos en las condiciones de vida que resultan de la desincrustación y cosificación de las relaciones sociales.

Este contra movimiento busca controlar y deshacer el mecanismo alabado por la doctrina liberal y encajar la esfera de la economía en otros valores. Sin embargo, en el siglo XX, este contra movimiento también registra una expresión negativa con el surgimiento del fascismo. Aunque de ninguna manera puso en cuestión al capitalismo, ni mucho menos fue una protección para todos los miembros de la sociedad. Por el contrario, el fascismo lleva como consigna la muerte por la exclusión racial, donde el racismo es condicionante de la consolidación del capitalismo, lo que en las latitudes del orbe donde hubo colonias siempre ha sido claro aquella asociación racismliberalismo, formando una totalidad que se cimienta en el desprecio y la muerte de la otredad.

DURANTE Y ANTES DE LA PANDEMIA: LA ACCIÓN DE LAS MERCANCÍAS FICTICIAS

Esa totalidad marcada por el proceso de mercantilización, considerada como utopía por el liberalismo, en la fase actual del capitalismo considera al conocimiento como la principal fuerza productiva. Esto se encuentra formalizado en las distintas variantes de los modelos de crecimiento endógeno.

En clave polanyiana, el conocimiento se ha convertido en mercancía ficticia (Jessop, 2007). Su operación se realiza desde el espacio mundial. Desde ahí se regula su circulación con la adscripción de los estados nacionales a la ley sobre patentes que ha propiciado la conducta rentista en el capitalismo. Esta conducta se exhibe de manera diáfana con la correlación negativa entre la inversión global y el número de patentes registradas (Pagano y Rossi, 2017).

Estos autores sostienen esa evidencia como una de las causas de la crisis del 2008. Pero, sobre todo, la ralentización del arribo de la economía mundial a la fase de recuperación del ciclo económico, ya que la privatización del conocimiento impide el aumento de la magnitud del multiplicador keynesiano. Por ende, la extracción monetaria vía las regalías genera ganancias extraordinarias que incentivan la concentración del mercado del aún considerado bien público en los libros de texto de microeconomía.

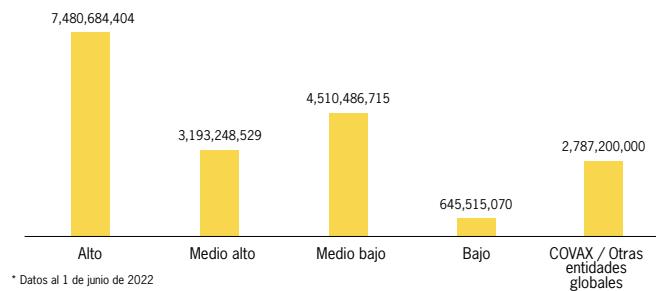
Con esa baza, las corporaciones logran mantener su presencia de dominación en el mercado de su adscripción, y generan que la sociedad de mercado no contribuya a la

comunidad, puesto que excluyen a segmentos de la población del acceso a servicios de salud y medicamentos de calidad y al precio sombra social.

Este hecho ha sido destacado durante la pandemia generada por el virus del COVID-19. Además de lo que Somers y Block (2020) exponen como fragilidad del sistema de salud pública a raíz del neoliberalismo por la prevalencia de la ganancia de corto plazo, Antoniol (2022) explica que en la formación biopolítica neoliberal subyace un contenido tanatopolítico que se refleja en el mayor riesgo de muerte para ciertos estratos de la población. Esta idea es plausible apreciarla con la adquisición desigual de vacunas entre los países porque su adquisición pende del nivel de ingreso.

En términos de Polanyi, la vacuna se institucionalizó como una mercancía ficticia, incluso bajo el escenario de emergencia mundial. Esto se aprecia en la figura 4, donde los países de alto ingreso destacan en el número de compras de vacunas, a pesar de ser minoría en el concierto internacional de naciones y en proporción a la población mundial. En el mismo cuadro se muestra que las donaciones efectuadas por esos países de alto ingreso al resto del mundo resultan mínimas.

Figura 4. Número confirmado de dosis adquiridas por clasificación de ingreso del país.



Fuente: Elaboración a partir de Launch and Scale Speedometer disponible en Vaccine Purchases | Launch and Scale Speedometer (launchandscalefaster.org)

En la figura 5 (excluyendo donaciones y los biológicos de Johnson y Cansino), se aprecia el número de dosis por habitante adquirido por los gobiernos. Destaca la desigual adquisición de los biológicos. Países como Canadá, Australia y el Reino Unido cuentan con un excedente, mientras que en otros apenas hay una dosis para cada habitante, como en Botswana y la India. México, en ese indicador, se encuentra ubicado por debajo de países de la región como Chile, Brasil, Argentina y Perú, a pesar de presentar un nivel de desarrollo semejante o mayor al de esos países.

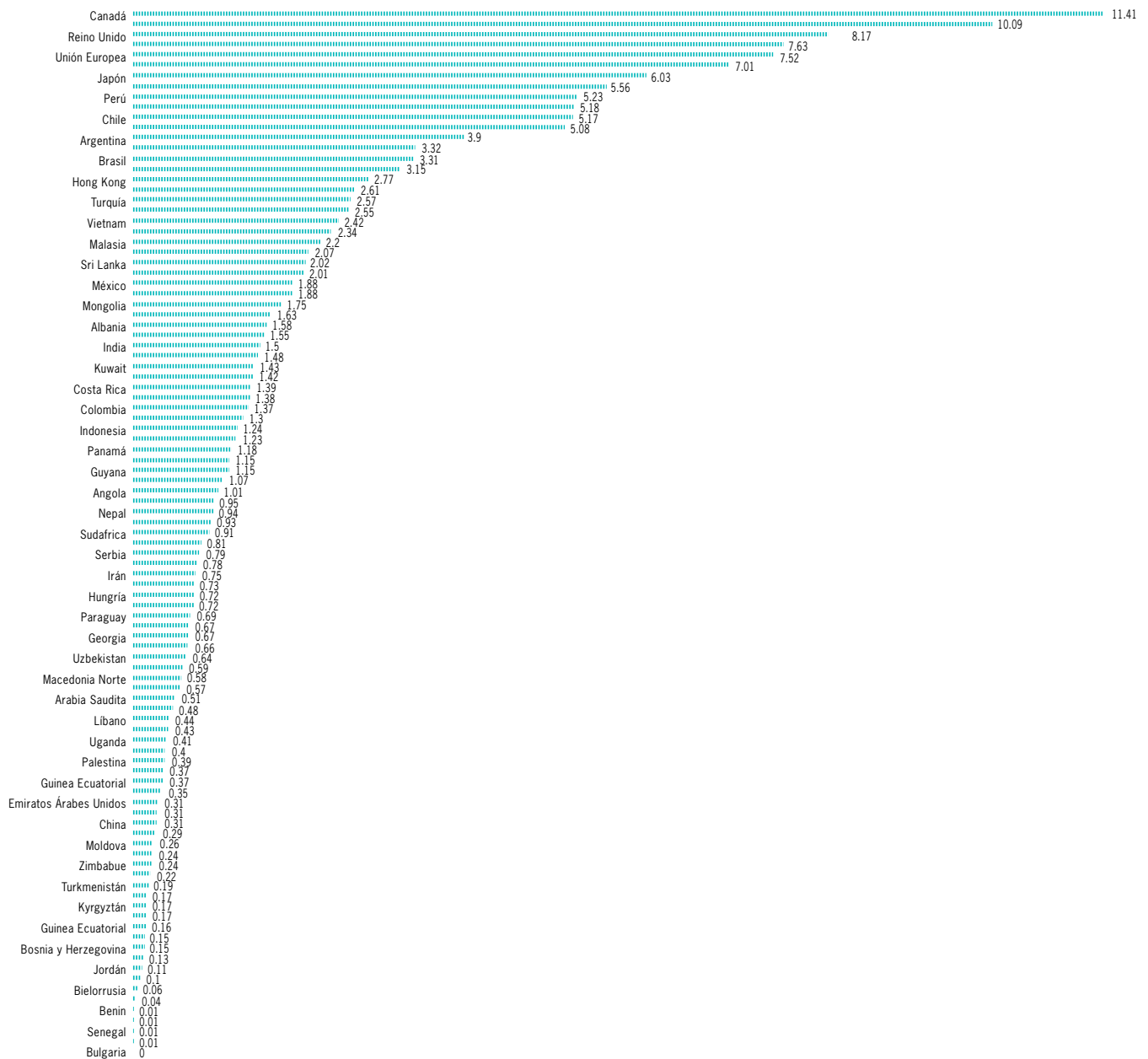
Este resultado exhibe a México como uno de los países a nivel mundial que reporta un bajo gasto gubernamental como proporción del PIB para minimizar el impacto del confinamiento y enfrentar la crisis sanitaria. En ese sentido, la austeridad fiscal fue compensada por las remesas

recibidas en ciertas regiones del país, presentándose el criterio de coordinación regido por el parentesco planteado por Polanyi, aunque tratado de manera breve en su principal obra.

Por ende, el conocimiento necesario para la generación de la vacuna en la emergencia mundial por la pandemia se convirtió en una mercancía ficticia y circula en un merca-

do cuya demanda es configurada por los gobiernos nacionales y la oferta por las empresas farmacéuticas. Además, algunos de esos gobiernos incidieron en la distribución del mercado mundial como censores al reglamentar la aceptación y rechazo de ciertas vacunas, como la vacuna Sputnik de Rusia, Cansino de China y las diseñadas en Cuba.

Figura 5. Número de dosis por habitante



Fuente: Elaboración a partir de Launch and Scale Speedometer.
 Disponible en <https://launchandscalefaster.org/covid-19/vaccinepurchases>. Datos al 1 de junio 2022

Otro aspecto es que la tasa de vacunación global es baja. Se explica por el acceso desigual de los gobiernos en el mercado de vacunas, en cuyo proceso la iniciativa de distribución gratuita organizada por científicos regidos por la postura de *open science*, conocida por sus siglas en inglés como COVAX, al primero de junio de 2022 su provisión se encuentra aún lejos del acceso vía el mercado.

Este hecho se refleja en la barra de la extrema derecha de la figura 5. La cantidad de vacunas compradas por este esquema es inferior a las adquiridas por los países de ingreso medio-bajo. Sin embargo, para esa fecha, ya supera en número a las compras realizadas por los países de ingreso bajo. A pesar de esto, la cifra no satisface las necesidades de la población total de los países de ingreso bajo.

Por lo tanto, la vacuna no cumple con las cualidades de un bien público global, como se define en la nomenclatura de bienes por economistas vinculados a la Organización de las Naciones Unidas (ONU), como Inge Kaul. Esta definición surgió debido a la reaparición de enfermedades transmisibles que hasta hace no muchos años se consideraban superadas (Desai, 2003; Arhin-Tenkorang, Conceição y Kremer, 2003).

Los bienes públicos globales, al igual que el bien público nacional, se postula *a priori* como no excluyente y no rival, con el agregado que la difusión en cascada inherente a las enfermedades transmisibles y la creciente interacción social debido a la globalización, requiere de la coordinación supranacional para su provisión.

Dentro de esta nomenclatura, también se considera el medio ambiente limpio. Dado que el impacto de la destrucción de los ecosistemas origina el calentamiento global, el efecto de la crisis climática trasciende las fronteras territoriales, y la comunidad de científicos en la escala global define el estado del arte de ese hecho social definitorio de la condición de vida –humana y no humana– del planeta.

Los efectos desiguales del cambio climático entre las regiones del mundo, y las medidas para resarcir los daños, aspectos figurados en términos de la tradicional curva de Kuznets ambiental arroja trayectorias diversas, puesta en cuestión al incumplirse la reversión de la contaminación a nivel mundial cuando se alcance cierto umbral de ingreso per cápita.

Tomando el marco analítico ecosistémico expuesto por Dron (2015), el origen de la poli-crisis se debe a la rectoría de un subsistema uniforme sobre un supersistema que se caracteriza por su diversidad. En la actualidad las finanzas –o capital ficticio– es el subsistema que impone las condiciones de reproducción social, cuya lógica requiere homogeneizar para operar, y al trasladarse al sistema biológico genera la pérdida de diversidad, produciendo la inestabilidad del conjunto del sistema.

La totalidad así reproducida suscita la crisis. No sólo al interior del subsistema de las finanzas cuya expansión desemboca en la deflación del valor de los activos y la acu-

mulación de la deuda, sino en el resto de los subsistemas donde la ruptura con el equilibrio del súper sistema biológico resulta en epidemias y en el cambio climático global.

La expansión del mercado en los demás subsistemas inicia el proceso de homogeneización impulsado por la acción de la mercancía ficticia dinero, desata la espiral de destrucción de los ecosistemas que resulta impuesta como mercancía ficticia, emergiendo la crisis de la totalidad, y de cada una de sus partes.

Esta idea vuelve plausible el escenario del colapso de la civilización cuando las crisis se presentan de manera simultánea. Exhibe la actual pandemia montada en la expansión del mercado sobre los ecosistemas, destruye la dotación de materias primas, que, al estar vinculadas al proceso de producción de mercancías finales, desencadena problemas de abastecimiento que causan –con la presencia de otras condiciones– la inflación mundial.

No obstante, los economistas columbran al fenómeno inflacionario. Por un lado, el paradigma dominante combate la inflación vía el incremento de la tasa de interés interbancario, sin duda evidente porque el saber que subyace en el modelo del Nuevo Consenso Macroeconómico así lo dicta, a pesar de la ausencia empírica de las brechas negativas que de manera recursiva explican la inflación en ese modelo. Por otro lado, frente a la ortodoxia, se invocan posturas por el lado del sector “real” de la economía, como los planteamientos de autores del estructuralismo latinoamericano, cuya resolución al fenómeno inflacionario está relacionado por la falta de industrialización, aspecto incoherente a la luz del marco analítico expuesto a lo largo de este artículo. La discusión sobre el debate suscitado por la inflación contemporánea merece un ensayo aparte.

A MODO DE CONCLUSIÓN

La actual pandemia, que aún no finaliza al no ser declarada endemia por parte de la Organización Mundial de la Salud (OMS), su desenvolvimiento en este capítulo se explica como resultado de la institucionalización de mercancías ficticias. Al planteamiento original de Karl Polanyi constituido por la tierra, el trabajo, y la moneda, el conocimiento científico es agregado. La ley de patentes es el operador institucional que privatiza el conocimiento, y vuelve tal acción humana en ensamblaje del modo de coordinación capitalista.

Sobre ese fundamento, una vez analizada la compra y aplicación de los biológicos a nivel mundial, se explica la desigual vacunación de la población mundial, y la baja tasa de vacunación. Resultados que contrarían la vinculación de la salud y el medio ambiente como bien público global concebido de esa manera por la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

Si esto es analizado acotado a la unidad nacional, en algunos países se verifica la norma del derecho humano a la protección de la salud. Pero visto desde la orientación cosmopolita resulta urgente pensar el vínculo de la salud con el medio ambiente limpio y una nutrición adecuada, lo que Dieterlen (2015) denomina el “derecho a la salud.”

Analizado desde el ámbito de la cooperación internacional ha resultado su provisión fallida como se aprecia con el caso de la distribución de vacunas. Por ende, adquiere relevancia la visión de comunidad y de planificación regional elaborada por Polanyi (2014) como condiciones para garantizar el derecho a la salud. Lo cual reivindica las formas alternativas de obtención y abastecimiento de alimentos nutritivos como la existente vía campesina.

Esta es una postura de conflicto político porque promueve la supresión del actual carácter de mercancía ficticia que se ha formulado sobre el conocimiento vía las patentes. Y, sobre todo, resulta vinculante a la resistencia al poder que opera en el territorio. Lucha que organizan segmentos de la sociedad que buscan protegerse –y proteger- frente a la expansión infinita del mercado promovida por los liberales. En el caso mexicano esto está ejemplificado en la resistencia a esos megaproyectos que promueve el actual gobierno, autodenominado 4T; gobierno absolutamente subordinado a la lógica del capital, que además de proseguir la destrucción de los ecosistemas, ejerce violencia sobre la población en resistencia al decretar esas obras como seguridad nacional, además de militarizar las zonas del país donde se piensan ejecutar dichos megaproyectos.

La resistencia es así un acto que actúa reintegrando las esferas –el contra movimiento de Polanyi- para producir comunidad, y construye la experiencia del presente en libertad, cuya asociación con la salud pública y la construcción de sociedades sustentables amerita otro ensayo para extender su presentación. Y lo mismo para reconocer la profundidad de dicho acto; acto de resistencia que es también acto de la rebeldía posthegemónica.

REFERENCIAS

- Antoniol, V. (2022). Biopolitics beyond Foucault. A critic of Agamben's Analysis of the pandemic. En *Soft Power*, 9(2). <http://dx.doi.org/10.14718/SoftPower.2022.9.2.13>
- Arhin-Tenkorang, D., y P. Conceição., with a contribution de Kremer, M. (2003). "Beyond Communicable Disease Control: Health in the Age of Globalization". En Inge Kaul, Pedro Conceicao, Katell Le Goulven, Ronald U. Mendoza (eds.), *Providing global goods. Managing globalization* (pp. 484-515). Oxford University Press.
- Beccio, G. (2002). Polanyi e la visione austriaca del mercato. Working Paper, no. 3. Università di Torino.
- Bizberg, I. (2015) (coordinador). *Variedades del Capitalismo en América Latina: Los Casos De México, Brasil, Argentina y Chile*. México: El Colegio de México.
- Bizberg, I. (2010). Trayectorias divergentes: el modelo económico y social estadounidense y canadiense. *Foro Internacional*, L(2), 325-349.
- Campillo, A. (2012). Oikos y Polis. Aristóteles, Polanyi y la economía política liberal. Áreas. *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, 31, 27-38.
- Desai, M. (2003). Public Goods. A perspective historical. En Inge Kaul, Pedro Conceicao, Katell Le Goulven, Ronald U. Mendoza (eds.), *Providing global goods. Managing globalization* (pp. 63-77). Oxford University Press.
- Dieterlen, P. (2015). *Justicia Distributiva y salud*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Dornbusch, R. y Edwards, S. (Eds.) (1992). *Macroeconomía del populismo en América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Dron, D. (2015). Ecosystems and financial regulation. *Veblen Institut pour les réformes économiques*. Vol. 2.
- Foucault, M. (2007). *El nacimiento de la biopolítica*. Fondo de Cultura Económica.
- Gilly, A. (2006). *Historia a contrapelo. Una constelación*. México: Editorial ERA.
- GSEID (2022). *Grupo de Socioeconomía, Instituciones y Desarrollo*. Discusiones sobre la teoría del valor. Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Economía, Bogotá. (agosto-diciembre).
- Global Health Innovation Center, Duke University (junio, 2022). <https://launchandscalefaster.org/covid-19/vaccinepurchases>.
- Hayek, F.A. (1975). The present state of debate. En *Collectivist Economic Planning: Critical Studies On the Possibilities of Socialism*, By N.G. Pierson... [y otros]; Edited With an Introduction and A Concluding Essay By Friedrich A. Von Hayek. Clifton: Keley.
- Honneth, A. (2007). *Reificación. Un estudio en la teoría del reconocimiento*. Editorial Katz.
- Keynes, J.M. (2003). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Kirkpatrick, L. O. (2007). The two "logics" of community development: Neighborhoods, markets, and community development corporations. *Politics & Society*, 35(2), 329-359.
- Jessop, B. (2007). Knowledge as a fictitious commodity: insights and limits of a Polanyian analysis. En A. Buğra and K. Ağartan (eds.), *Reading Karl Polanyi for the 21st century. Market Economy as a Political Project* (pp.115-134). Palgrave.
- Lowy, M (2012). *Ecosocialismo. La alternativa radical a la catástrofe ecológica*. Biblioteca Nueva.
- Marques-Pereira, J., y Théret, B. (2013). Dualidad monetaria y soberanía en Cuba (1989-2001). En B. Théret (ed.), *La moneda develada por sus crisis* (pp. 290-328). Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá. Facultad de Ciencias Económicas.
- Morin, E. y Kern, AB. (1999). *Homeland Earth: A Manifesto for the New Millenium*. Advances in Systems Theory, Complexity, and the Human Sciences. Cresskill, N.J: Hampton Press.
- Myrdal, G. (1979). *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Naumer,H.J.,Nacken,D.,y Scheurer,S. (2010).“The Sixth Kondratieff – Long Waves of Prosperity”, Allianz Global Investors. Kapitalanlagegesellschaft mbH, Main-zer Landstraße, Frankfurt am Main.

- Okun, A.M. (2015). *Equality and Efficiency. The Big Tradeoff*. Brooking Institute Press.
- Pagano, U. y Rossi M.A. (2017). Economía del conocimiento, crisis financiera, y depresión. *Revista Economía Institucional*, 19(36), 57-74.
- Paz, O. (1984). *El Laberinto y el liberalismo. Conversaciones con Octavio Paz*. [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=xrZZeKkXT14>. Bajo la conducción de Héctor Tajonar y Enrique Krauze. [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=xrZZeKkXT14>
- Polanyi, K. (2017). *La Gran Transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Fondo de Cultura Económica.
- Polanyi, K. (2014). *Los límites del mercado. Reflexiones sobre economía, antropología y democracia*. Capitán Swing.
- Polanyi, K. (2012a). Jean-Jacques Rousseau o ¿Es posible una sociedad libre?. En José L. Coraggio (ed.), *Karl Polanyi. Textos escogidos* (pp. 317-326). Clacso-Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Polanyi, K. (2012b). Semántica de los usos de la moneda. En José L. Coraggio (ed.), *Karl Polanyi. Textos escogidos* (pp. 171-196). Clacso-Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Schumpeter, J. (2006). *History of Economic Analysis*. Routledge.
- Somers, M. y Block, F (2020). Polanyi's Prescience: Covid-19, Market Utopianism, and the Reality of Society. En Brigitte Aulenbacher, Markus Marterbauer, Andreas Novy, Kari Polanyi Levitt, Armin Thurnher (eds.). *Karl Polanyi. The Life and works of and Epochal Thinker*. Traducción: Jan-Peter Herrmann, Carla Welch. Falter Verlag.
- Théret, B. (Ed.) (2013). *La moneda develada por sus crisis*. Facultad de Economía, Universidad Nacional de Colombia.
- Vahabi, M. (2006). Between Social Order and Disorder: The Destructive Mode of Coordination". MPRA Paper 4. University Library of Munich, Germany.
- Vázquez, A., y Hernández, A. V. (2021). COVID-19 en México. Reflexiones desde la escuela de la regulación. *Cuadernos de Economía*, FE-UNAL-Bogotá. 40(85).
- Vázquez, A. (2021). Despojo y resistencia en el Istmo de Tehuantepec, Oaxaca, en la era del 'capitalismo ecológico'. *Punto Cunorte*, 7(12), pp. 38-68 <<https://doi.org/10.32870/punto.v1i12.95>>.
- Walzer, M. (2001). El liberalismo y el arte e la separación: la justicia en las instituciones. En *Guerra, política y moral*. Barcelona: Paidós.
- Walzer, M. (1993). *Las esferas de la justicia. Una defensa del pluralismo jurídico y la igualdad*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Wenzlaff, Ferdinand. (2019). Economization of Society: Functional Differentiation and Economic Stagnation, *Journal of Economic Issues*. 53(1), 57-80.

Nivel de satisfacción de los compradores en línea durante la pandemia de Covid-19, aplicando el enfoque agregado de la satisfacción

AUTORES

Ana María Paredes Arriaga
Profesora-Investigadora
en UAM-Xochimilco, nivel
licenciatura y posgrado

Luis F. Muñoz González
Jefe del área de investigación
Estrategia y Gestión de las
Organizaciones (EGO),
UAM-Xochimilco

INTRODUCCIÓN

Tan solo tres meses después de haberse iniciado la pandemia del SARS-CoV-2, y en consonancia con las acciones tomadas por muchos países en el mundo tendientes a hacer frente a esta pandemia, México adoptó, en marzo de 2020, medidas orientadas al confinamiento voluntario de la población. Esto implicó que muchas actividades consideradas no esenciales dejaron de operar presencialmente, y en otras se redujo el aforo permitido para su realización. En un primer momento, se pensó que el confinamiento voluntario sería una cuestión de corto plazo; sin embargo, dada la evolución mostrada por esta enfermedad en el país, esta medida se extendió por varios meses.

México, al igual que el resto del mundo, ha atravesado por varias “olas” en las que los contagios nuevamente se incrementan hasta llegar a un punto máximo para empezar a decrecer y estabilizarse. A pesar de que, en mayo de 2022, según las autoridades, se podría estar transitando hacia una categorización de estado endémico, el país atravesó por una quinta ola de junio a agosto de dicho año (Redacción, El Financiero, 2022, s.p.) y posteriormente, por una sexta, a partir del mes de noviembre (Redacción, El Financiero, 2023, s.p.), que aún no ha concluido al 31 de enero de 2023.

La evolución en el país en materia del proceso de vacunación correspondiente permitió que las recomendaciones precautorias señaladas al inicio de la llamada “nueva norma-

lidad”, en 2020, se hayan ido atenuando gradualmente por las autoridades sanitarias, destacando la no utilización del cubrebocas en espacios abiertos, así como la eliminación de la necesidad de sanitizantes y la toma de temperatura al ingresar a negocios y oficinas de diversa naturaleza (Expansión, 2022).

Por otra parte, la situación de aislamiento social requerida para enfrentar la pandemia trajo como consecuencia que se propiciaran modificaciones en los patrones de comportamiento de las personas, destacando el relacionado con sus adquisiciones de bienes y servicios. Así, un número cada vez mayor de consumidores adoptó la modalidad de comprar en línea entre sus opciones. Un elemento clave para impulsar el crecimiento de este tipo de compras parece ser el temor al contagio de esta enfermedad, dado el conocimiento de las consecuencias que se iban acumulando durante el proceso de la pandemia.

Durante 2020, esta modalidad minorista creció un 90% solo en el segundo trimestre del año (Morales, 2021, s.p.) y un 81% en tasa anual. Se señala que este tipo de compra representa aproximadamente el 6% del Producto Interno Bruto mexicano. Para 2021, el comercio electrónico vio atenuado su dinamismo, influenciado también por el repunte inflacionario. Pese a ello, oferentes de la magnitud de Mercado Libre también le apostaron a partir de 2021 al mejoramiento de su sistema de logística y almacenaje, con una inversión de 1,100 millones de dólares, cifra superior al total invertido durante todo el cuatrienio anterior. Adicionalmente, se puede vislumbrar un clima de confianza en la evolución de las compras en línea, como destaca el hecho de que actualmente Mercado Libre y Vtex se encuentran cotizando en el mercado de valores de Estados Unidos (Riquelme, 2022, s.p.).

Del lado de la demanda, para dar una idea clara del potencial existente, de acuerdo a la Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares (ENDUTIH) 2021, había en dicho año 88.6 millones de usuarios de Internet en el país (Inegi, 2021).

Para 2021, el comercio electrónico en México rebasó los 401 mil millones de pesos, un crecimiento anual del 27%, reflejando un 11.3% del total de ventas al menudeo. Su relevancia en el país es tal que su crecimiento supera en más de 10 puntos porcentuales al promedio mundial. Las expectativas de la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO) para 2022 se refieren a una consolidación de esta modalidad, con omnicanalidad e integración de pequeñas y medianas empresas. De acuerdo a la mencionada asociación, al inicio de 2022, la comodidad en la entrega es el factor preferido por el consumidor en línea. Se muestra que el 55% de los consumidores son mujeres, con una reactivación en niveles socioeconómicos medios y bajos, edades entre 25 y 64 años. Debido al proceso de vacunación antes señalado, se vuelve menos frecuente la compra, estabilizándose en mensual. Destaca la mejora en la evolución de compras por

esta vía, en cuanto a espectáculos y eventos, tanto como movilidad urbana. Se señala un aumento en las modalidades de pago ofrecidas y una mayor confianza en la modalidad (Asociación Mexicana de Venta Online, 2022, s.p.).

Dado lo anterior, se esperaría que, más allá del carácter de necesidad primaria que revistieron las compras en línea durante la pandemia, éstas hayan pasado a formar parte de una nueva modalidad de consumo de la gran mayoría de los ciudadanos en México, considerando las ventajas relativas que éstas traen aparejadas. Es decir, que formarán parte de las “lecciones aprendidas” de este arduo fenómeno mundial. Así lo señalan Abirached *et al.*: “...se puede anticipar que cuando la crisis de salud sea superada, es posible que las personas regresen a su cotidianidad, pero lo harán con nuevos hábitos de consumo interiorizados gracias a la duración de la pandemia” (2021, pág. 7).

La situación antes descrita condujo a los autores a plantearse las siguientes preguntas de investigación. En el contexto de la pandemia, en México:

- ¿los compradores en línea se encuentran satisfechos con el servicio que reciben al realizar sus adquisiciones en esta modalidad?
- ¿cuáles son los factores más importantes que los compradores toman en consideración al realizar una compra en línea?

A partir de estas preguntas, se estableció el siguiente objetivo general:

- Conocer el nivel de satisfacción de los compradores en línea, que viven en la Ciudad de México (CDMX) y Zona Metropolitana, así como identificar los factores que consideran más importantes al efectuar una compra en esta modalidad.

MARCO TEÓRICO

Satisfacción del consumidor: importancia y conceptualización

La satisfacción es un concepto central en el estudio de la conducta del consumidor, que ha atraído la atención tanto por parte de los académicos como de los encargados de diseñar las estrategias de mercadotecnia, dado que en diversos estudios se ha encontrado una asociación entre ésta y el desempeño de las organizaciones. En efecto, autores como Anderson, Fornell y Rust (1997); Szymanski y Henard (2001); Turkyimaz y Ozkan (2007); Fornell, Ross y Dekimpe (2010), reportan una relación positiva entre la satisfacción y la lealtad de los consumidores, el nivel de recomendación

de los productos o servicios, así como de la productividad, la rentabilidad y la participación de mercado.

A lo largo del tiempo, los investigadores han desarrollado diferentes paradigmas para estudiar la satisfacción del consumidor (Szymanski y Henard, 2001). De esta manera, para efectos de esta investigación, se tomará como base el de la no confirmación, que la define como el resultado de una evaluación cognitiva y afectiva en la cual se hace una comparación entre las expectativas y el desempeño real percibido del producto o servicio (Putra y Putri, 2020).

Enfoques para medir la satisfacción de los consumidores

Las primeras investigaciones sobre la satisfacción se orientaron al estudio de la experiencia del consumidor con un producto o servicio en una ocasión particular; de ahí que este enfoque se denomine de transacción específica. Posteriormente, en los años 90 se desarrolló el de satisfacción agregada, el cual la define como una experiencia global a la fecha con un producto o servicio (Johnson y Fornell, 1991); es decir, como una evaluación acumulativa de la experiencia de consumo a través del tiempo (Ospina y Gil, 2011).

Johnson, Gustafsson y Cha (1998) señalan que estas dos perspectivas se complementan, dado que los modelos basados en transacciones específicas permiten tener una comprensión amplia de la experiencia con el producto o servicio; mientras que los basados en el enfoque agregado posibilitan tener una base estable para identificar las variables que influyen en la satisfacción, lo cual es de suma

importancia para mejorar la calidad y los procesos en las organizaciones. Por otro lado, los consumidores tienden a tomar sus decisiones de recompra a partir de las experiencias vividas a la fecha con el producto o servicio, más que considerando un episodio en particular (Fornell *et al.*, 1996).

Con base en el enfoque agregado, un grupo de investigadores de la Universidad de Michigan desarrolló una metodología que permite identificar y analizar las variables antecedentes de la satisfacción, así como el efecto de dicha variable sobre el comportamiento poscompra, y a la vez estimar un índice de satisfacción con la calidad de los productos y servicios producidos en una economía. Por sus características, dicho índice permite hacer comparaciones entre distintos tipos de organizaciones, industrias y sectores de la economía (theacsi.org, 2022; Anderson y Fornell, 2000; Johnson, Gustafsson y Cha, 1998). Otra ventaja de este tipo de índices es que pueden considerarse como un indicador del rendimiento de las empresas en el pasado, en el momento actual y a futuro (Fornell *et al.*, 1996). En la literatura sobre el tema, a estas medidas de la satisfacción se les conoce como índices nacionales, los cuales, por su propia naturaleza, tienen un enfoque macro.

El primer modelo de este tipo fue el Barómetro Sueco de Satisfacción del Consumidor (SCSB por sus siglas en inglés) que fue desarrollado en 1989 y es considerado el primer índice nacional para medir la satisfacción (Fornell, 1992). Como se observa en la Figura 1, en el modelo original de este índice, se consideraban como variables antecedentes de la Satisfacción del cliente a las Expectativas y la Percepción de Desempeño (Valor) y como variables consecuentes a las Quejas y la Lealtad.

Figura 1. Modelo de SCSB



Fuente: Fornell, C. (1992). A National Customer Satisfaction Barometer: The Swedish Experience. *Journal of Marketing*, 56, 6-21

Posteriormente, en esta misma línea metodológica, en 1994, se introdujo el Índice Americano de Satisfacción del Consumidor (ACSI por sus siglas en inglés), que a la fecha se actualiza trimestralmente e incluye información de diez sectores y 47 industrias de la economía norteamericana (theacsi.org, 2022). EL ACSI comprende dos grupos de variables, en cuyo centro se encuentra la satisfacción (ver Figura 2):

VARIABLES ANTECEDENTES DE LA SATISFACCIÓN

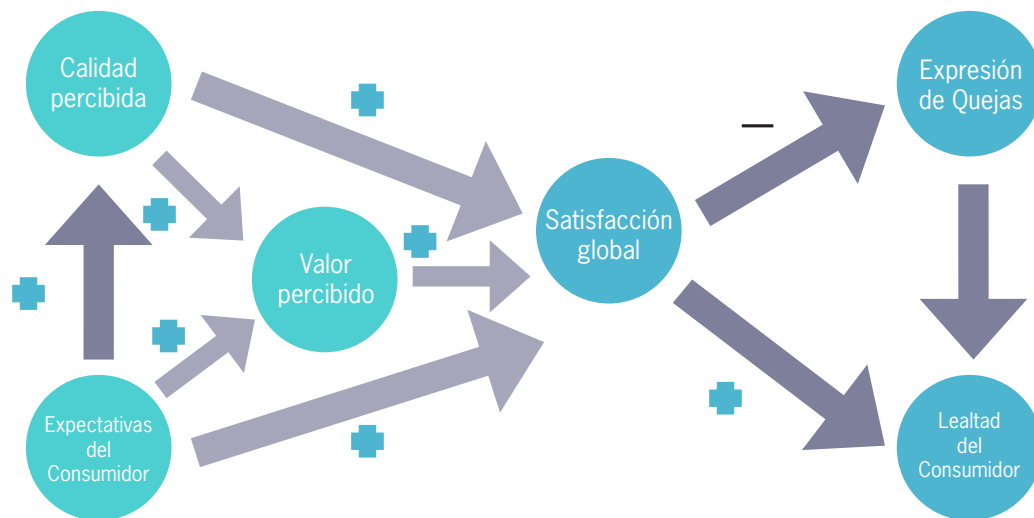
- Expectativas del consumidor
- Calidad percibida
- Valor percibido

VARIABLES RESULTANTES DE LA SATISFACCIÓN

- Expresión de quejas
- Lealtad del consumidor

Las variables que integran el modelo se consideran variables latentes, esto es, no observables, cuya “realidad” se infiere a partir de variables o indicadores observados (Kerlinger y Lee, 2002). Así, en el caso del ACSI, las variables se operacionalizan utilizando indicadores múltiples (Fornell et al., 1996). En la Tabla 1 se muestran las variables latentes y sus indicadores.

Figura 2. Modelo del ACSI



Fuente: Johnson, Michael D., Anders Gustafsson y Jaesung Cha. (1998). The Evolution and Future of National Customer Satisfaction Indices. Service Research Center. Research Report 98 (4) 1-63

Tabla 1. Variables e indicadores del Modelo del ACS

Variable latente	Definición	Indicadores
Expectativas del consumidor	Representan tanto las experiencias previas de consumo, así como una predicción de la habilidad de la organización para proporcionar productos/servicios de calidad. Se asume un efecto positivo sobre la calidad, el valor percibido y la satisfacción.	<ul style="list-style-type: none"> • Expectativas de calidad • Expectativas de personalización • Expectativas de confiabilidad
Calidad percibida	Evaluación que hacen los consumidores de su experiencia reciente de consumo. Se prevé un efecto positivo sobre el valor percibido y la satisfacción.	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad poscompra • Personalización poscompra • Confiabilidad poscompra
Valor percibido	Nivel percibido de calidad del producto/servicio en relación con el precio pagado. Se asume un efecto positivo sobre la satisfacción.	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad dado el precio • Precio dada la calidad
Satisfacción	Evaluación global a la fecha que realiza el consumidor con base en su experiencia de consumo.	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfacción global • Confirmación de expectativas • Desempeño versus el producto o servicio ideal
Expresión de quejas	Si el consumidor no está satisfecho con el producto/servicio puede expresar su inconformidad y recibir una compensación. Se asume que a mayor nivel de satisfacción, menor índice de quejas.	<ul style="list-style-type: none"> • Quejas manifestadas
Lealtad	Probabilidad de recompra por parte del consumidor. Se prevé que un aumento en la satisfacción propicia un incremento en la lealtad.	<ul style="list-style-type: none"> • Probabilidad de recompra • Incremento de precio • Decremento de precio

Fuente: Elaboración propia con base en theacsi.org (2022) y Paredes (2007)

A través del tiempo, con base a esta metodología se han desarrollado índices nacionales en diversos países como Alemania y Portugal. En el caso de México, organismos públicos como el Instituto Federal de Telecomunicaciones (ift Instituto Federal de Telecomunicaciones, s.f.) han construido este tipo de índices para medir la satisfacción los usuarios.

Considerando que el Modelo del ACSI permite identificar y analizar la influencia de las variables antecedentes sobre la satisfacción, y el efecto de ésta en el comportamiento poscompra, el presente estudio se realizó tomándolo como base.

Factores que influyen en las compras en línea

Existen diversos modelos que explican los elementos clave de las compras en línea. En particular, el interés radica en el comportamiento del consumidor final, es decir, del llamado B2C (negocios a consumidor) para diferenciarse del orientado hacia B2B (negocios a negocios) y C2C (consumidor a consumidor) (Hernández, 2018). Entre ellos, destacan los siguientes.

Para Bucko *et al.* (2018), hay siete factores clave en el proceso de compra online: 1. Precio (del producto, del envío

y los descuentos y ofertas especiales); 2. Disponibilidad (método de pago y tiempo de entrega); 3. Prueba social (reseñas sobre el producto y sobre el vendedor); 4. Escasez (cantidad limitada del producto y oferta por tiempo limitado); 5. Detalles del producto (detalles propiamente del producto y fotografías del mismo); 6. Condiciones (términos y condiciones accesibles, condiciones de envío accesibles); 7. Actividad en redes sociales (actividad y número de seguidores).

Mercado *et al.* (2019), en un estudio cualitativo desarrollado en el sur de Sonora, consideran que, en este aspecto, tres variables son fundamentales para explicar la dinámica del comercio en línea: Comportamiento, motivación y experiencia. De acuerdo a este modelo, se cuenta con una variable central, que es el comportamiento del consumidor propiamente dicho. Aquí se enmarcan el patrón de compras y las preferencias. Alrededor de esta variable, se encuentran las otras dos, que la influyen decisivamente: la motivación de compra, la cual contiene las necesidades existentes por satisfacer y las latentes de los sitios; y la experiencia del consumidor, que contempla los problemas, el propio proceso de búsqueda y elementos personales.

Esta modalidad transaccional requiere de profundizar en estudios tendientes a identificar la relevancia de la percepción (actitud, norma subjetiva y control conductual), de los factores determinantes en la segmentación demográfica, social y económica, así como de la asimilación de la tecnología (facilidad y utilidad de la misma), tanto en general, como en el caso mexicano, mismo que se encuentra en un grado mucho menor de desarrollo, respecto de países hegemónicos. (López y Terán, 2020).

Por su parte, Jiang *et al.* (2013) se refieren a las percepciones del proceso de compra en línea, como conveniencias (o en su caso, inconveniencias), las cuales se pueden agrupar en seis categorías: 1. Acceso (flexibilidad espacio temporal, energía empleada, accesibilidad de los sitios web, así como disponibilidad de productos y de marcas); 2. Búsqueda (velocidad de descarga, diseño de la web, capacidad del motor de búsqueda, función de búsqueda, clasificación de productos, promedio de artículos por listado de menú de productos, y número de pantallas que deben desplazarse hacia abajo); 3. Evaluación (información del producto, productos estandarizados y de marca, presencia de información de precios en las listas de productos, y categorización de productos); 4. Transacción (proceso de pago, métodos de pago, cambios en la compra, respuesta de confirmación, e inconsistencias de precio); 5. Posesión (entrega ofrecida, entrega a tiempo, notificación de cambio de entrega, producto en buen estado, así como actitud y desempeño de los repartidores); y 6. Poscompra (cumplir las promesas, protección del cliente, consejos de autoprotección, y seguridad de los datos personales).

Lim y Ting (2012), en términos sintéticos emplearon el llamado Modelo de aceptación de Tecnología (TAM por sus siglas en inglés), para estudiar el comportamiento de com-

pra online en Malasia. En estrecha relación como elemento explicativo de este modelo, se encuentra la Facilidad de uso percibida (señalan que entre mayor sea ésta, mayor será la actitud favorable hacia esta modalidad de compra) y la Utilidad percibida (también afirman que hay una relación positiva entre la mayor eficiencia y productividad de esta modalidad, y la actitud hacia la misma).

Otros elementos de relevancia en este ámbito son las teorías del Comportamiento Planeado (TCP) y de la Acción Razonada. En este caso, se consideran tres variables en la TCP, a saber: la actitud, como un elemento individual evaluatorio, en términos positivos o negativos y que condiciona de alguna manera el comportamiento hacia la compra; la norma subjetiva, que significa la influencia que pueden tener diversos grupos de relación del consumidor, en torno a su comportamiento de compra; finalmente, el control percibido, donde se incluye la autoevaluación del consumidor, en relación a su capacidad de usar los nuevos elementos tecnológicos incluidos en la compra mediante elementos electrónicos (Sanz *et al.*, 2018).

La confianza es un factor clave que incide en las compras en línea. Con ella se disminuye la sensación percibida del riesgo transaccional, reflejado en el gap temporal entre el pago y la recepción del bien o del servicio, así como en el desconocimiento físico de los atributos verdaderos de la oferta en cuestión (Sanz *et al.* 2018).

Al respecto, la marca ofrece ventajas en ese sentido, por cuánto genera seguridad y un sentimiento de honestidad a los consumidores (Rahehagh *et al.* 2020). Así, cuando se habla de Amazon, Mercado Libre y Rappi, se respalda un conjunto de actividades concatenadas con el comercio en línea. Incluso en las actividades de distribución de los productos, ya se encuentra en franco desarrollo la logística inversa, que constituye un pilar de las devoluciones de artículos, a disposición del consumidor final.

Evidentemente, en todos estos modelos existen elementos similares a los subyacentes en el comportamiento de compra en su modalidad física tradicional. Sin embargo, hay aspectos específicos que tienen que ver con el tema de la adaptación y confianza hacia los elementos de carácter tecnológico, como se puede ver en los modelos antes descritos.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

A partir de las preguntas de investigación y del objetivo general; así como del marco teórico descrito anteriormente, se definieron los siguientes objetivos específicos:

- Conocer el nivel de satisfacción de los compradores en línea, que viven en la Ciudad de México (CDMX) y Zona Metropolitana, utilizando como base el Mo-

delo del ACSI que se fundamenta en el enfoque agregado de la satisfacción (theacsi.org, 2022).

- Identificar los factores que los compradores en línea, que viven en la Ciudad de México (CDMX) y Zona Metropolitana, consideran más importantes al efectuar una compra en esta modalidad, tomando como base el modelo propuesto por Bucko, *et al.* (2018).

Para el logro de estos objetivos se diseñó un estudio *ex post facto*, descriptivo, de carácter cuantitativo, transversal, ya que se realizó en un punto en el tiempo.

La información fue recopilada mediante un cuestionario directo estructurado aplicado en línea a una muestra de 1,104 hombres y mujeres de 18 a 65 años de edad, que realizaban compras en internet y que vivían en la CDMX y Zona Metropolitana; utilizando un muestreo por conveniencia.

El cuestionario se desarrolló tomando como base el Modelo del ACSI; así como los siete factores identificados por Bucko *et al.* (2018) como los de mayor importancia al realizar una compra en línea. En la Tabla 2 se muestran las variables consideradas para el estudio:

Tabla 2. Variables y factores

Modelo del ACSI	Modelo de Bucko <i>et al.</i>
<p>Expectativas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Expectativas de calidad • Expectativas de personalización • Expectativas de confiabilidad <p>Calidad percibida</p> <ul style="list-style-type: none"> • Calidad poscompra • Personalización poscompra • Confiabilidad poscompra <p>Valor percibido</p> <ul style="list-style-type: none"> • Calidad dado el costo del envío • Costo del envío dada la calidad <p>Satisfacción</p> <ul style="list-style-type: none"> • Expectativa global • Satisfacción global • Satisfacción en comparación con el servicio ideal 	<p>Factor Precio</p> <ul style="list-style-type: none"> • Descuentos y ofertas • Costo del envío • Precio del producto <p>Factor confiabilidad</p> <ul style="list-style-type: none"> • Certificado de seguridad • Tiempo de entrega • Método de pago <p>Condiciones de compra y envío</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proceso de compra sencillo • Facilidad de cambios y devoluciones • Comodidad de compra casa/oficina • Envío gratis <p>Modelo Bucko <i>et al.</i></p> <p>Factor características del producto</p> <ul style="list-style-type: none"> • Descripción del producto • Imágenes del producto • Mayor surtido <p>Factor aprobación del producto</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reseñas del vendedor • Reseñas del producto <p>Factor Escasez</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oferta tiempo limitado • Poca disponibilidad en tienda física <p>Factor actividades en redes sociales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Publicidad • Actividades

Fuente: Elaboración propia a partir de Fornell *et al.* (1996) y Bucko *et al.* (2018)

En el Cuadro 1 se muestran las secciones del cuestionario, el cual estuvo integrado por 36 preguntas.

Cuadro 1. Contenido del cuestionario

Sección del cuestionario	Número de preguntas	Tipo de escala
Hábitos de compra	Tres	Nominal
Satisfacción del consumidor (con base en las variables del modelo del AC SI)	Once	Intervalo (del 1 al 10)
Importancia factores que influyen en las compras en línea	Diecinueve	Intervalo (escala de Likert de 4 categorías)
Perfil del comprador	Tres	Nominal

Fuente: Elaboración propia

RESULTADOS

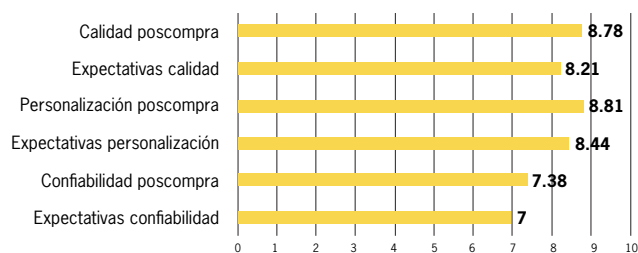
El análisis de los resultados se divide en dos partes, en la primera se presentan los relativos al nivel de satisfacción de los compradores en línea y en la segunda, el grado de importancia de los factores que influyen en las compras en línea.

Nivel de satisfacción con las compras en línea

En la Gráfica 1 se presentan los indicadores de las variables Expectativas del consumidor y Calidad percibida, como puede apreciarse en todos los casos las expectativas de los consumidores fueron superadas. En cuanto a la Calidad y la Personalización poscompra se observa que los consumidores se encuentran satisfechos, dado que la media se ubicó en 8.78 y 8.81 respectivamente.

Si bien, la media de la Confiabilidad poscompra superó las expectativas, ésta es de 7.38, mientras que para las Expectativas de confiabilidad es de 7; valores que indicarían que los consumidores consideran que pueden presentarse fallas al realizar una compra en línea y no se encuentran plenamente satisfechos.

Gráfica 1. Indicadores variables calidad percibida y expectativas.

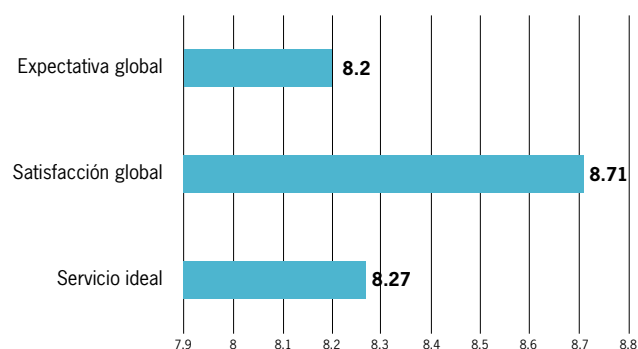


Fuente: Elaboración propia

En cuanto al Valor percibido, los consumidores se encuentran en general satisfechos (media: 8.25) con la calidad del envío dado lo que pagan por él, el cual incluso puede no tener costo. Sin embargo, al invertir la relación, esto es, cómo evalúan el precio del envío, tomando en cuenta la calidad del mismo, la media es de 7.91, lo que señalaría que no están satisfechos, ya que posiblemente lo consideran alto.

En cuanto a la variable Satisfacción del consumidor, como lo muestra la Gráfica 2, la media de la Satisfacción global supera a la Expectativa global (8.71 vs 8.2); mientras que la evaluación de su experiencia con las compras en línea en comparación con lo que sería el servicio ideal, se ubica en 8.27, lo que contribuye a corroborar que los consumidores se encuentran satisfechos.

Gráfica 2. Indicadores satisfacción global



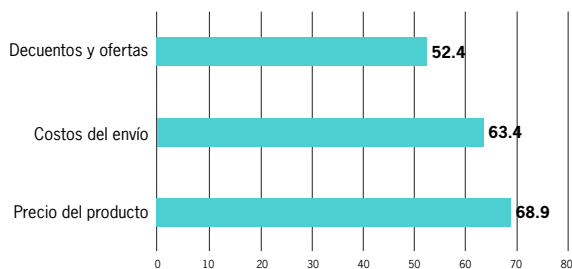
Fuente: Elaboración propia

En términos generales, los hallazgos muestran a un consumidor satisfecho, ya que las medias se ubican alrededor de 8, y sus expectativas son ligeramente superadas. Una mención aparte merecen las Expectativas de confiabilidad y la Confiabilidad poscompra, que representan un área de oportunidad para las organizaciones que realizan ventas mediante esta modalidad.

Importancia de los factores que influyen en las compras en línea

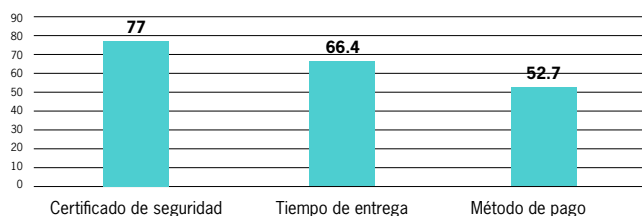
Más de la mitad de los entrevistados evalúan como muy importantes a los indicadores de los factores Precio y Confiabilidad, destacando en el caso del primero el precio del producto (68.9%) y en el del segundo, el que la página cuente con certificado de seguridad (77%), lo cual es indicativo de que para el consumidor mexicano la seguridad es un factor clave en esta modalidad de compra (Gráficas 3 y 4).

Gráfica 3. Factor Precio. Muy importante (%).



Fuente: Elaboración propia

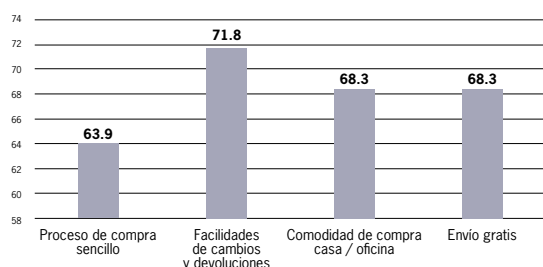
Gráfica 4. Factor Confiabilidad. Muy importante (%).



Fuente: Elaboración propia

Los entrevistados también evaluaron como muy importantes a las variables relacionadas con las Condiciones de compra y envío, destacando la facilidad de cambios y devoluciones (71.8%), aspecto que en este tipo de compras puede resultar complicado y desalentar al consumidor (Gráfica 5).

Gráfica 5. Condiciones de compra y envío. Muy importante (%).



Fuente: Elaboración propia

En el factor Características del producto, es conveniente destacar la importancia que tiene para los respondientes el que en la página donde hacen sus compras se presente una descripción del producto (importante: 96.6%) y se incluyan imágenes del producto (muy importante: 74.9%), lo que permite al consumidor tener una idea más clara y completa de lo que está adquiriendo (Cuadro 2).

Cuadro 2. Factor Características del producto (%).

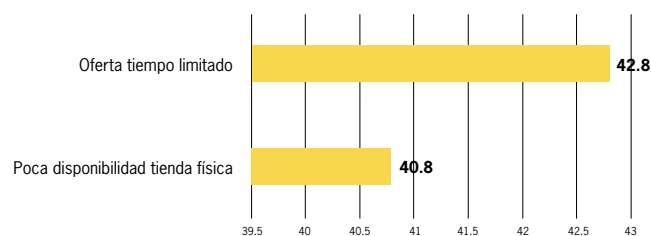
Variable	Moda	%
Descripción del producto	Importante	96.6
Imágenes del producto	Muy importante	74.9
Mayor surtido	Importante	42.8%

Fuente: Elaboración propia

Con relación al factor Aprobación social, para más de la mitad de los entrevistados resultan muy importantes las Reseñas del vendedor (61.7%) y las Reseñas del producto (60.0%) para normar su criterio y llevar a cabo la compra. En este sentido, el nivel de satisfacción de las personas que lo hayan adquirido resulta fundamental, ya que un consumidor satisfecho recomendará el producto.

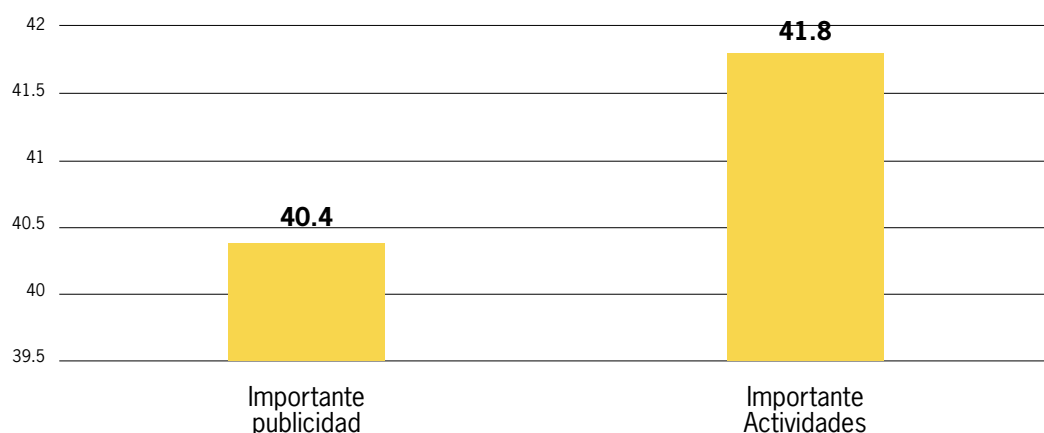
Finalmente, si bien la moda en el caso de los indicadores de los factores Escasez y Actividades en redes sociales se ubica en la categoría importante, el porcentaje de respondientes que los califica de esta manera se ubica alrededor del 40%, como se aprecia en las Gráficas 6 y 7. Esta situación sería indicativa de que las ofertas por tiempo limitado y la poca disponibilidad en tienda física, así como la publicidad y las actividades en redes sociales no son clave al realizar una compra en línea.

Gráfica 6. Escasez. Importante (%).



Fuente: Elaboración propia

Gráfica 7. Actividades en redes sociales (%).



Fuente: Elaboración propia

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

En México, la pandemia orilló a los consumidores a buscar opciones para realizar sus compras sin salir de casa y aceleró la tendencia ascendente mostrada por las compras en línea en los años previos. De esta manera, de mantenerse esta tendencia, es de esperar que en el corto plazo esta modalidad se integre al inventario de opciones del que dispone el consumidor mexicano para adquirir productos y servicios.

De acuerdo con los resultados de este estudio, los compradores en línea se encuentran satisfechos en cuanto a la Calidad, Personalización y Confiabilidad del servicio de compras en línea, dado que su experiencia poscompra superó sus expectativas. Sin embargo, la Confiabilidad poscompra representa un área de oportunidad para las tiendas en línea, dado que es la variable evaluada con la calificación más baja, esto es 7.38; mientras que el resto de las variables obtienen calificaciones superiores a 8.

En forma global, los resultados también muestran que los consumidores están satisfechos, ya que se superaron las expectativas globales, y la calificación otorgada al servicio que reciben al realizar sus compras en línea, en comparación con lo que sería el servicio ideal, es superior a 8.

Por otro lado, la utilización del enfoque agregado de la satisfacción permitió identificar las variables de mayor influencia, y medir el nivel de satisfacción de los compradores en línea, corroborándose su utilidad en el estudio de la conducta del consumidor mexicano. Ahora bien, una vez identificadas las variables que representan áreas de oportunidad, resulta pertinente realizar estudios con base en el

enfoque de transacción específica, lo que permitiría analizar aspectos específicos en cuanto a la Confiabilidad que, como ya se comentó, es la variable con la calificación más baja; ya que, como lo señalan Johnson, Gustafsson y Cha (1998), ambos enfoques se complementan.

En cuanto a la importancia de los factores que influyen en las compras en línea, en el caso de México, destaca la que se otorga a la confianza en el sitio de compras, en términos de la seguridad de la página; a contar con imágenes y una descripción del producto que permitan tener certeza de lo que se está comprando; así como a que los procesos de compra, y de cambios y devoluciones sean sencillos; aspectos que habrán de tomarse en cuenta al diseñar las estrategias de mercadotecnia. En lo que se refiere a las imágenes y descripción del producto, hay coincidencia con lo reportado por Bauboniené y Guleviciuté (2015) y Masinová y Svandová (2014), lo cual puede explicarse por la naturaleza misma de la compra, ya que no hay posibilidad de evaluar directamente aquello que se va a adquirir.

Sin embargo, los resultados difieren con lo señalado por Agyapong (2017), en cuanto a la importancia de los métodos de pago, ya que en el presente estudio solo el 52.7% de los respondientes lo calificó como muy importante.

En términos generales, el grado de satisfacción que los consumidores entrevistados manifiestan, así como la tendencia mostrada por las ventas en línea en 2020 y 2021, representan una oportunidad para las organizaciones de ampliar sus opciones de venta y distribución, así como para cubrir nuevos mercados. Adicionalmente, el contar con información sobre los factores de mayor importancia para los compradores en línea, les permite enfocar de mejor manera sus estrategias de mercadotecnia.

REFERENCIAS

- Abirached Fernández, M. T., Torres Ríos, J., y Dettmer García, J. O. (2021). Hábitos de consumo modificados durante la pandemia de COVID-19. *Realidad Empresarial*, (11), 16–22. <https://doi.org/10.51378/reuca.v0i11.6171>
- Agyapong, H. (2017). Exploring the influential factors of online purchase. University of Applied Sciences, Business Economics and Tourism.
- Anderson, E.W., Fornell, C. y Rust, R.T. (1997). Customer Satisfaction, Productivity, and Profitability: Differences Between Goods and Services. *Marketing Science*, 16 (2), 129–145.
- Anderson, E. W. y Fornell, C. (2000) Foundations of the American Customer Satisfaction Index. *Total Quality Management*, 11(7), 869–882, DOI: 10.1080/09544120050135425
- Asociación Mexicana de Venta Online. (2022). *Estudio de venta online. El consumidor digital mexicano 2022. Versión Pública*. En colaboración con: GFK Netrica Netquest. https://www.amvo.org.mx/estudios/estudio-sobre-venta-online-en-mexico-2022/amvo_estudioventaonline_2022_vpublica-1/
- Bauboniené, Z y Guleviciuté, G. (2015). E-Commerce factors influencing consumers' online shopping decision. *Socialinés tecnologijos Social technologies*, 5, (1), 74–81.
- Bucko, J. Kakalejcik, L. y Ferenková, M. (2018). Online shopping: Factors that affect consumer purchasing behavior. *Cogent business & Management*, 5: 1535751, 1-15. <https://doi.org/10.1080/23311975.2018.1535751>
- Expansión. (26 de abril de 2022). ¡Adiós al semáforo COVID! Secretaría de Salud prepara nuevos lineamientos. Política. <https://politica.expansion.mx/mexico/2022/04/26/adios-semaforo-covid-salud-prepara-nuevos-lineamientos>
- Fornell, C. (1992). A National Customer Satisfaction Barometer: The Swedish Experience. *Journal of Marketing*, 56, 6–21.
- Fornell, C., Johnson, M. D., Anderson, E. W. Cha, J. y Bryant, B. E. (1996). The American Customer Satisfaction Index: Nature, Purpose, and Findings. *Journal of Marketing*, 60, 7–18.
- Fornell, C., Rust, R.T., Dekimpe, M.G. (2010). The effect of customer satisfaction on spending. *Journal of Marketing Research*, 47 (1), 28–35.
- Hernández, J. (2018). El comercio electrónico y sus modelos de negocio en México. *Repositorio Institucional*. Universidad Santo Tomás. <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/10899/2018jeimyhernandez.pdf?sequence=1&isAllowed=yift>
- Instituto Federal de Telecomunicaciones (s.f.). Metodología de Indicadores de Satisfacción de los Usuarios de Telecomunicaciones. <https://www.ift.org.mx/sites/default/files/contenidogeneral/usuarios-y-audiencias/metodologiadeindicadoresdesatisfaccionacc.pdf>
- Inegi. (2021). Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares (ENDUTIH) 2021. En colaboración con el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT). Comunicado de prensa núm. 350/22 4 de julio de 2022
- Jiang, L., Yang, Z. y Jun, M. (2013). Measuring consumer perceptions of online shopping convenience. *Journal of Service Management*. 24 (2), 191–214. Doi:10.1108/09564231311323962.
- Johnson, M. D. y Fornell, C. (1991). A Framework for Comparing Customer Satisfaction Across Individuals and Product Categories. *Journal of Economic Psychology*, 12 (2), 267–286.
- Johnson, M. D., Gustafsson, A. y Cha, J. (1998). The Evolution and Future of National Customer Satisfaction Indices. *Service Research Center. Research Report 98 (4)*, 1–63.
- Kerlinger, F. y Lee, H. B. (2002) *Investigación del Comportamiento. Métodos de Investigación en Ciencias Sociales*, McGraw-Hill.
- Lim, W.M. y Ting, D.H. (2012). E-shopping: an analysis of the Technology Acceptance Model. *Modern Applied Science*, 6(4), 49–62. Doi:105539/mas.v6n4p49.
- López, D., y Terán, M. (2020). Análisis de los factores que influyen en la intención de compra online.

Universidad autónoma de Nuevo León. Facultad de Contaduría Pública y Administración. Vincula Tégica EFAN. http://www.web.facpya.uanl.mx/vinculategica/Vinculategica6_2/34_Lopez_Te ra

- Masinová, V. y Svandová, Z. (2014). Online shopping drivers and barriers for older adults: Age and gender differences. *Computers in Human Behavior*, 37, 133-143.
- Mercado, K., Perez, C., Castro, L., y Macias, A. (2019). Qualitative Study of Consumer Behavior in Online Shopping. *Información tecnológica*, 30(1), 109-120. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642019000100109>
- Morales, R. (29 de julio de 2021). Alcanzarán valor por casi 18,000 MDD. Compras en línea en México se duplicarán en 2020-2022: AMVO. *El Economista*. Empresas. <https://www.economista.com.mx/empresas/Compras-en-linea-en-Mexico-se-duplicaran-en-2020-2022-AMVO-20210729-0024.html>
- Ospina, S. y Gil, I. (2011). Índices Nacionales de Satisfacción del Consumidor. Una Propuesta de Revisión de la Lteratura. *Cuadernos de Administración*, 24 (43), 35-57. <https://www.redalyc.org/pdf/205/20521435002.pdf>
- Paredes, A.M. (2007). *Aplicabilidad del enfoque agregado para medir la satisfacción de los usuarios de servicios*. [Tesis de doctorado no publicada, UNAM].
- Putra, A.R. y Putri, E. (2020). Customer Satisfaction and Retention and its impact on Turism in Hotel industry. *Utopia y Praxis Latinoamericana*, 25 (1), 1-11. <https://doi.org/10.5281/zenodo.3774581>
- Rahehagh, A., Ameli, A., Saeednia, H. y Alipour, Z. (2020). Educating the concepts of a grounded theory with the case of brand attachment in online shopping behavior. *Conrado*, 16(73), 149-156. Epub 02 de abril de 2020. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1990-86442020000200149&lng=es&tlng=en.
- Redacción El Financiero. (3 de agosto de 2022). Quinta ola Covid: México supera un millón de contagios en menos de dos meses. *El Financiero*. Salud. <https://www.elfinanciero.com.mx/salud/2022/08/03/quinta-ola-covid-mexico-supera-un-millon-de-contagios-en-menos-de-dos-meses/>
- Redacción El Financiero. (5 de enero de 2023). Sexta ola de Covid-19 en México: 7 mitos y realidades, según la Secretaría de Salud. *El Financiero*. Salud. <https://www.elfinanciero.com.mx/salud/2023/01/05/sexta-ola-covid-19-en-mexico-mitos-y-realidades-del-coronavirus-segun-ssa/>
- Riquelme, R. (02 de enero de 2022). Comercio electrónico. Comercio electrónico México 2021: estabilización e inversión. *El Economista*. Tecnología. <https://www.economista.com.mx/tecnologia/Comercio-electronico-Mexico-2021-estabilizacion-e-inversion-20211231-0020.html>
- Sanz, S., Ruiz, C., y Pérez, I. (2018). Factores determinantes de las relaciones de intercambio comercial en México. Un estudio centrado en la compra en línea. *Administración Y Organizaciones*, 21(41), 75-90. <https://doi.org/10.24275/uam/xoc/dcsh/rayo/2018v21n41/Sanz>
- Szymanski, D.M. y Henard, D.H. (2001). Customer Satisfaction: A Meta-Analysis of the Empirical Evidence. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 29 (1), 16-35.
- Theacsi.org. (2022). <https://www.theacsi.org>
- Turkyimaz, A. y Ozkan, C. (2007). Development of a customer satisfaction index model: an application to the Turkish mobile phone sector. *Industrial management and Data Systems*, 5 (107), 672-687.

San Mateo del Mar; agravios e historia de un justiciamiento anunciado

AUTOR

Roberto S. Diego Quintana
Profesor-Investigador
Titular del Departamento de
Producción Económica y del
Posgrado en Desarrollo Rural,
UAM-Xochimilco

INTRODUCCIÓN: DEL HARTAZGO AL LINCHAMIENTO

En Huazantlán del Río, agencia municipal del municipio ikoots de San Mateo del Mar, la noche del domingo 21 y la madrugada del lunes 22 de junio de 2020, se desató una vorágine entre grupos rivales, que dejó 15 ajusticiados, apedreados y macheteados; algunos de ellos quemados cuando todavía se encontraban vivos (Manzo y Pérez, 2020; Manzo, 2021, pág. 147; García, 2022). El hecho fue noticia de primera plana nacional: todo un “deja vu” de Fuenteovejuna¹.

¿Qué causó semejante “barbaridad”? ¿Qué llevó a unos seres humanos a cometer semejante atrocidad? ¿Cómo este inconmensurable hecho tuvo que ver con el COVID? ¿Cómo indagar sobre los hechos, las causas, los actores involucrados: sus confrontaciones, alianzas, redes, historicidad, subjetividades y sentires?

En el primer apartado de este escrito, “Confesión de parte”, se presenta el acercamiento metodológico y epistemológico de la investigación. En el segundo y tercer apartado, “El resiliente vs el avieso sentido de los filtros sanitarios” y “Sobre los hechos previos al ajusticiamiento tumultuario”, se presentan las argucias de la presidencia municipal para hacer uso avieso de un filtro sanitario, establecido para supuestamente evitar la entrada al municipio de personas infectadas por el COVID, cuando las autoridades tradicionales ya se habían hecho cargo de ‘filtrar’ la entrada y la salida de la gente desde semanas previas. En el cuarto apartado, “Los agravios internos, el periplo político electoral y los sistemas normativos en San Mateo del Mar”, se presentan los conflictos político-electorales en San Mateo, debidos a la lucha interna por el poder, pero sumamente influida y controlada por actores políticos y empresariales externos a este municipio indígena. En el quinto apartado:

“La vorágine del Capital y del gobierno sobre San Mateo del Mar” el escrito elabora sobre el rosario de agravios de las comunidades del municipio de San Mateo del Mar, debidos a los intereses y a la implantación de proyectos de corporaciones nacionales

¹ Obra de Lope de Vega (2006), de 1619, basada en la historia real sobre la acumulación de agravios de los pobladores de una pequeña comunidad: Fuenteovejuna (hoy Fuente Obejuna, en Córdoba España), que hartos de los crueles abusos del comendador: Fernán Gómez, urden cómo acabar con él, asesinándolo, asumiendo colectivamente la autoría de este hecho, y respondiendo todos ellos ante la pregunta del juez: “quién mató al comendador”: “Fuente Ovejuna señor”.

y transnacionales, de actores regionales y del crimen organizado, muchas veces en colusión con funcionarios gubernamentales de los distintos niveles, así como con representantes del poder legislativo, y los funcionarios del poder judicial. Cabe enlistar en esta introducción los casos que se ha considerado pertinente tratar en este escrito: la afrenta del parque eólico de Mareña Renovables, los vericuetos del litigio agrario con Santa María del Mar, el sismo de septiembre de 2017, la Zona Económica Especial, el Programa de Desarrollo Integral del Istmo de Tehuantepec, y el Corredor Transistmico, y la Consulta sobre el Corredor Transistmico. El trabajo cierra con las “reflexiones finales”.

Debido a que a lo largo del trabajo se hace mención de diferentes comunidades, es pertinente presentar aquí el mapa de la región ubicando a cada una de ellas.

CONFESIÓN DE PARTE

Mi acercamiento al Istmo tiene ya cerca de 30 años, cuando inicié visitas a la Colonia Jordán y Santa María Tehuantepec, de donde son los familiares de mi pareja. En ellas, fui adentrándome en las formas y mundos de vida de estas comunidades.² Mis inquietudes investigativas en 2012 transitaron hacia la implantación de los parques eólicos, entre ellos el de PRENEAL en la Barra de Santa Teresa, lengua de tierra perteneciente a los bienes comunales de San Dionisio del Mar, y tierras en conflicto entre San Mateo del Mar y Santa María del Mar, territorio de los pueblos huaves, que es uno de los temas materia de este trabajo (ver mapa 1). Como parte de mi acompañamiento a la Asamblea de Pueblos del Istmo en Defensa de la Tierra y el Territorio (APIIDTT), fui invitado a formar parte del grupo asesor de

Mapa 1. Municipio de San Mateo del Mar, comunidades y geografía.



Fuente: Google (intervenido por la autoría)

² En este trabajo por formas y mundos de vida debe entenderse como las concepciones generales según las cuales el ser humano, a partir de su experiencia producto de la interacción social subjetiva, concibe, expresa, actúa, performatiza en el mundo social. Una aproximación a ello puede ser el concepto de sentido común (Schutz, 1954).

las organizaciones regionales que se encontraban en resistencia contra estos parques, en especial el de Eólica del Sur, que, a pesar de esta resistencia, sería inaugurado en 2019, ya en tiempos de la Cuarta Transformación. En este trajinar, he ido tejiendo una red de actores locales y regionales, así como académicos estudiosos del Istmo, que me ha permitido reflexionar sobre la subjetividad e historicidad de los pueblos binnizá y huaves³, e indagar los eventos y procesos que se van dando en la parte baja del Istmo de Oaxaca; como el presentado en este trabajo.

El enfoque metodológico es inductivo cualitativo. Valido la información a través de la triangulación, verificando que los dichos e interpretaciones subjetivas de un/a actor/a sean confirmadas por otros/as o por escritos (Okuda y Gómez Restrepo, 2005). Asumo la situación de ser subjetivo por ser un sujeto y no un objeto, pero trato de ser riguroso, sin buscar neutralidad. Mis sesgos tienden a estar del lado de los actores agraviados, sometidos, marginados y explotados, tratando de no caer en esencialismos.

Estuve en San Mateo del Mar en agosto de 2019, antes de este trágico evento, recabando testimonios sobre: el rechazo al Corredor Transístmico y su consulta amañada; las vicisitudes tras el terremoto de 2017; el manejo que hicieron de la pandemia del COVID; la violencia física y simbólica generada por las autoridades municipales constitucionales coludidas con el cartel de empresarios mencionados en el texto y el Estado fallido frente a ello. Cuando se dio la masacre, hablé con Marcelino Nolasco, director del Centro de Derechos Humanos Tepeyac, que me informó de los hechos; posteriormente platicamos ampliamente sobre la urdimbre de relaciones de poder y dominación que se habían ido tejiendo en San Mateo del Mar y municipios circunvecinos; poco tiempo después, Marcelino fallecería víctima del COVID en enero de 2021. Esta información sería confirmada por las entrevistas a Rodrigo Castillo⁴, profundo conocedor del pueblo originario ikoots. Más recientemente, en pláticas con él, pude adentrarme un poco más en la complejidad del mundo huave y su devenir ante la intervención de actores externos aquí mencionados. Los artículos publicados por Diana Manzo y otros periodistas agregaron elementos para poder comprender la trama y los actores involucrados; en trabajos como el que aquí se presenta, los artículos periodísticos suelen ser una fuente vital de información.

Es a partir de todas estas fuentes de información que escribí este artículo sobre hechos y situaciones que nunca de-

bieron haber sucedido, y que sin embargo se dieron, debido a la vorágine de actores externos, coludidos con algunos actores internos, a su vez coludidos con actores políticos regionales y estatales y algunas instituciones gubernamentales; esperando que evidenciar estos hechos contribuya a modificar la intervención gubernamental en sus distintos niveles en el municipio de San Mateo del Mar, en el Istmo de Oaxaca y muy probablemente en otras regiones del país.

En un escenario tan convulso, si bien el rigor lo exige, no es posible mencionar a muchos de los informantes por nombre y apellido, la persecución de muchos de ellos/as sigue hoy en día, habiéndose girado cuando menos 161 órdenes de aprensión por la masacre mencionada (García, 2022). Por lo tanto, en donde proceda, se mencionan informantes sin dar elementos que los identifiquen. Para evitar cortar la lógica del discurso del texto, salvo en el cuarto apartado, decidí dejar los referentes conceptuales como nota a pie de página, esperando que estas definiciones o precisiones sean suficientes. El concepto que da más soporte y que es central en este trabajo es el de agravio de Barrington Moore (1989, págs. 433-436), que trato a lo largo del texto⁵.

EL RESILIENTE VS EL AVIESO SENTIDO DE LOS FILTROS SANITARIOS

El recién nombrado (2019) presidente municipal de San Mateo del Mar, Bernardino Ponce Hinojosa, considerado ilegítimo e ilegal “por cinco de las ocho agencias del municipio de San Mateo del Mar, además de tres secciones y tres comunidades” (Manzo y Pérez, 2020), tuvo a bien instalar un ‘filtro sanitario’ dos días antes de los trágicos eventos, arriba enunciados. El filtro estaba custodiado por policías municipales y guardias privados armados. De acuerdo con los hechos, la intención de este filtro no era controlar la dispersión del COVID, sino controlar, amedrentar, golpear y detener a quienes se oponían a su gestión, debido a la efervescencia social provocada por eventos represivos previos; entre ellos un asesinato (Manzo y López, 2020). Para controlar el COVID, las autoridades tradicionales, por decisión de la Asamblea General, máxima autoridad de este municipio, desde inicios de la pandemia, ya habían insta-

³ No existe un concepto propio para todos los pueblos mareños: *Ikoats* se refiere a los de San Mateo del Mar, en San Dionisio del Mar son *Ikojts* y en San Francisco del Mar son *Konajts*. Es por ello que Francesco Zanotelli y Laura Montes, en el libro: *Los huaves en el tecnoceno* (2022) las autoridades optaron por denominar *Huave* a estos pueblos en conjunto (comunicación personal de Rodrigo Castillo).

⁴ Pseudónimo debido al clima de inseguridad existente.

⁵ Barrington Moore (1989) plantea que los seres humanos están inclinados a legitimar cualquier cosa que les parezca inevitable, sin importar lo dolorosa que pueda ser, pues de otra manera el dolor resulta intolerable. La conquista de este sentimiento de inevitabilidad resulta esencial para el desarrollo de un agravio moral que sea políticamente efectivo. Para que esto suceda la gente debe percibir y definir su situación como consecuencia de la injusticia humana; como una situación que no debe, no puede y no necesita soportar (1989, pág. 433).

lado un filtro que había sido eficiente para disminuir la entrada de este virus al municipio (Diego, 2021b).

Es relevante mencionar aquí que el municipio de San Mateo mantiene un sistema de gobierno dual, con dos autoridades paralelas: la municipal, derivada del orden constitucional, que es donde reside la representación política ante el Estado y desde donde se maneja el presupuesto propio y el transferido por los gobiernos estatal y federal por medio del ramo 28⁶ y el 33⁷, que usualmente está subordinada a los designios que emanan de las instancias gubernamentales estatal y federal; y las autoridades tradicionales, elegidas en la Asamblea General por sistemas normativos propios, con base en el sistema de cargos, que son ritualistas, con cargos honoríficos, sin presupuesto, y mandatadas por la Asamblea General, que es la máxima autoridad ritual y material de las relaciones sociales, y de las jerarquizaciones internas de las comunidades que forman parte de este municipio.

SOBRE LOS HECHOS PREVIOS AL AJUSTICIAMIENTO TUMULTUARIO

Dos meses antes, el 2 de mayo de ese mismo año, previo a la Asamblea ya citada, gente armada vinculada al presidente municipal agredió con armas de grueso calibre el filtro sanitario instalado por las autoridades tradicionales. Los agresores quemaron varios vehículos, la casa del agente municipal de Huazantlán, las oficinas de la agencia municipal. Varios pobladores opuestos al presidente municipal fueron secuestrados, golpeados y torturados, entre ellos el suplente del Agente Municipal, Filemón Villalobos, que fue asesinado; sin que ante este hecho tomaran cartas en el asunto las instancias judiciales correspondientes. La asamblea en Huazantlán del Río, convocada por las autoridades tradicionales el 21 de junio, tenía entre sus actividades rendir un homenaje al asesinado (García, 2022).

El informe pormenorizado de los hechos dado por las autoridades tradicionales relata que los pobladores de la comunidad de San Mateo se dirigieron a la asamblea en Huazantlán y fueron recibidos a balazos por la gente armada del presidente en su filtro sanitario, dejando seis heridos de bala. El contingente finalmente llegó a Huazantlán resguardado por la Guardia Nacional, pero fue otra vez recibido a balazos por la gente del presidente municipal en esta

agencia municipal. Ante los primeros disparos, la Guardia Nacional se retiró del lugar, dejando en la indefensión a quienes querían celebrar su asamblea. Los asistentes, ya enardecidos, se enfrentaron a quienes consideraron que los agredían, ajusticiando a 15 de ellos con lo que tenían a la mano: ladrillos, machetes, gasolina y fuego (García, 2022).

QUÉ INDICIOS NOS DA EL RELATO DE HECHOS

Los hechos hasta aquí relatados son insuficientes para comprender qué puede llevar a unos seres humanos a perder la cordura y masacrar a otros con saña y lujo de violencia extrema. Para comprender las causalidades de estos hechos, es necesario hurgar en el desván de la historia, encontrar la mayor parte de las cuentas del rosario de agravios sufridos por el pueblo originario huave, y en particular por las comunidades del municipio de San Mateo del Mar, los cuales han ido incrementando un sentimiento de frustración, impotencia y resentimiento social. Cabe hacer un recorrido sobre estos agravios que suelen salir a relucir en las conversaciones, entrevistas y reuniones con pobladores de San Mateo del Mar.

LOS AGRAVIOS INTERNOS, EL PERIPLO POLÍTICO ELECTORAL Y LOS SISTEMAS NORMATIVOS EN SAN MATEO⁸

Ya se mencionó que el municipio de San Mateo del Mar es gobernado por dos autoridades: la constitucional y la tradicional, ambas usualmente elegidas por usos y costumbres en asambleas comunitarias cuando corresponden a la comunidad y en la Asamblea General cuando se refieren a todo el municipio. Antes de 2010, las elecciones municipales estaban centralizadas en los sectores y barrios de la cabecera municipal, sin la participación de las agencias y comunidades. Además, solo participaban los hombres, excluyendo a las mujeres y jóvenes de la comunidad. En 2010,

⁶ El Ramo General 28 Participaciones a Entidades Federativas y Municipios, considera los recursos federales que se transfieren a los gobiernos estatales y a los municipales, de acuerdo con la Ley de Coordinación Fiscal y los Convenios de Adhesión al Sistema de Coordinación Fiscal y de Colaboración Administrativa en Materia Fiscal Federal.

⁷ El Ramo General 33 son recursos que la Federación transfiere a los estados, Distrito Federal, y a los Municipios, condicionando su uso al logro de objetivos específicos.

⁸ Este apartado tomó como fundamento el recuento de hechos que hace Raúl Rangel (2022), en su libro: "Proceso de cambio y asimilación política del sistema electoral del pueblo ikoots". Éste fue complementado con testimonios y publicaciones de otros investigadores.

las autoridades de ocho comunidades: Huazantlán del Río, Colonia Juárez, Colonia San Pablo, Colonia Costa Rica, Colonia Cuauhtémoc, comunidad de “La Reforma”, comunidad de “El Pacífico” y comunidad de “Laguna Santa Cruz” se organizaron y demandaron a la Asamblea General y al Ayuntamiento de San Mateo del Mar ejercer su derecho a votar y ser votados para los cargos en el municipio para el trienio de 2011-13. Esta demanda fue tomada en buena lid por la Asamblea y la presidencia municipal, yendo los cambios mucho más allá al ampliar el derecho al voto a las mujeres y a los jóvenes mayores de 18 años. Es así que la forma rotativa de distribuir los cargos entre los distintos barrios y sectores tuvo que ampliarse e incluir a las agencias y a las comunidades⁹.

Las elecciones de 2010 se llevaron a cabo como se esperaba. Electoralmente, San Mateo tenía buenos pronósticos hasta que el presidente municipal electo, Francisco Valle Piamonte, se coludió con el regidor de hacienda y el síndico municipal, quienes eran miembros de la Comisión de Hacienda Municipal. Juntos tomaron decisiones unilaterales sobre el manejo de los fondos, la adquisición de bienes y productos, y la licitación de obras. Esto excluyó a los demás integrantes del cabildo de las reuniones. Esta situación, además de no entregar cuentas claras y el trato prepotente del presidente municipal, llevó a los ciudadanos a la Asamblea General el 16 de enero de 2012. En esa fecha, exigieron su renuncia, junto con varios miembros del cabildo, y nombraron a sus sustitutos.

Francisco Valle y los demás miembros del cabildo no presentaron renuncias, y las instituciones estatales encargadas de legalizar su destitución no actuaron. Él y los destituidos se trasladaron a su comunidad, Huazantlán del Río. Los recién nombrados en su lugar ocuparon el palacio municipal en San Mateo del Mar hasta el domingo 18 de noviembre de 2012, cuando un grupo de choque compuesto por unos 500 individuos ingresó al palacio municipal con violencia pasado el mediodía. Sacaron a las autoridades elegidas en la Asamblea General, a quienes golpearon y torturaron, dejándolos gravemente heridos. Las autoridades estatales, ante las denuncias de estos hechos, tampoco actuaron y, en cambio, intentaron sobornar a los quejosos para que desistieran de exigir el reconocimiento de los cambios de autoridad en San Mateo del Mar. Francisco Valle y los miembros destituidos de su cabildo por la Asamblea General ya no retornaron al palacio municipal en San

Mateo del Mar, sino que se establecieron en Huazantlán del Río, la comunidad de origen de Francisco. Dejaron una guardia armada en el palacio para evitar que las autoridades nombradas en la Asamblea se reinstalaran allí, y esto se mantuvo así hasta el final de su mandato.

En lugar de cumplir con las expectativas generadas por las reformas de 2010, durante el período de 2011 a 2013, este presidente y los miembros de su cabildo destituidos instauraron un régimen autoritario. Intentaron imponer autoridades comunitarias a su medida. Aunque las comunidades que habían destituido a sus autoridades, las cuales se habían coludido con este presidente municipal, nombraron a otras en sus asambleas, estas nuevas autoridades no recibieron presupuesto ni obra alguna durante toda esta gestión. La administración se caracterizó por ejercer violencia física y simbólica contra quienes la criticaban y se oponían¹⁰.

Respaldo por actores e instituciones estatales omisos ante la situación que había generado, creó una crisis de representatividad en varias comunidades. No reconoció a las nuevas autoridades y nombró a otras que afirmaban ser las oficiales, a pesar de no contar con el respaldo de la comunidad. Esto generó una duplicación de las autoridades, divisiones en la población y un agravio social generalizado.

Para las elecciones del trienio 2014-2016, el presidente sostuvo su desacato al no presentarse en las mesas de negociación para establecer el procedimiento de elección, y no fue sancionado de ninguna manera por el Instituto Estatal Electoral y de Participación Ciudadana de Oaxaca (IEEPCO) ni otras instituciones electorales. Ante esta situación, el Tribunal Estatal Electoral del Estado de Oaxaca (TEEO) ordenó al IEEPCO que convocara a la Asamblea General para la elección de los nuevos concejales de San Mateo del Mar para ese trienio.

En respuesta, el presidente municipal saliente organizó las elecciones a su manera, incumpliendo los acuerdos del 24 de octubre de 2010. Impuso a los coordinadores de la elección sin establecer reglas claras y determinó que los votantes se formaran en filas detrás de cada candidato de su preferencia y registraran su apoyo en hojas membreadas. Cuando nadie más se formó detrás del candidato oficial y había muchos votantes que aún no se habían formado, los coordinadores cerraron el proceso de elección. El candidato oficial resultó ganador por apenas 16 votos. Ante las protestas de los ciudadanos y las autoridades co-

⁹ Cabe mencionar aquí que antes del 2010 todo ciudadano de San Mateo del Mar, “independientemente de su lugar de residencia, tenía una adscripción a una de las tres secciones del pueblo, debido a su línea paterna; la presión demográfica desvaneció la patrilinealidad de pertenencia a las secciones. Esto explica que la cabecera representase todavía al conjunto de manera inercial, aunque en los hechos ahora las agencias y colonias formaban ya sus propias asambleas locales y daban ciudadanía sin pasar por el sistema de cargos central. La inercia del sistema de secciones como forma corporativa coercitiva de organización política fue lo que provocó este “adelantarse”, pues intentaron resolver la crisis de gobierno usando la fórmula de la tradición de gobernarse en rotación por secciones” (Comunicación personal de Rodrigo Castillo).

¹⁰ Las autoridades de cada Agencia o comunidad cuentan con un cabildo comunitario constituido por un cuerpo colegiado que lo gobierna; así, por ejemplo, tienen a su Agente municipal, Agente de Policías o Representante, según la categoría administrativa que tengan, también cuentan con un suplente del Agente, cuerpo de Policías, Mayor de Vara o comandante de la Policía, regidores, Alcalde Único, entre otros cargos.

munitarias, el IEEPCO declaró la invalidez de la elección de los concejales, lo que generó una crisis de gobernabilidad. El Congreso Estatal ‘resolvió’ esta crisis al imponer un administrador municipal ajeno a la comunidad, que marginó a la población y a las autoridades comunitarias de la toma de decisiones y la gestión de los recursos del municipio durante todo el 2014.

La elección extraordinaria para concejales del ayuntamiento de San Mateo del Mar para el bienio 2015-2016, organizada por el IEEPCO, se llevó a cabo mediante asambleas comunitarias en cada una de las 16 comunidades y barrios. En estas asambleas, los ciudadanos votaron por toda la lista de candidatos para todos los puestos, desconociendo a la mayoría de ellos, en lugar de decidir en la asamblea de la comunidad a las personas que deberían ocupar el cargo que les correspondía de acuerdo con la rotación de cargos acordada previamente, tal como se estableció en los acuerdos de 2010. Esto facilitó la compra de votos a través del reparto de despensas y dinero en efectivo, una situación que se repetiría en elecciones posteriores debido a la falta de respeto por estos acuerdos por parte del IEEPCO. Es evidente que en estas decisiones de esta institución hubo presiones de distintos actores empresariales y políticos.

Las elecciones de los concejales para el trienio 2017-2019 se acordaron el 2 de diciembre de 2016, donde se decidió convocar a todos los ciudadanos¹¹ e instalar el Consejo Municipal Electoral. No obstante, los pobladores de la cabecera municipal cambiaron de parecer y se adelantaron, convocando para la elección únicamente a los ciudadanos registrados patrilinealmente en la cabecera municipal y dividiéndose todos los cargos entre las tres secciones, excluyendo unilateralmente a las demás comunidades. Pretendieron con ello regresar a la forma de elección de 2004 y 2007, ignorando de esta manera los acuerdos de 2010. Sin embargo, debido a las protestas de las comunidades excluidas, el IEEPCO validó la elección. Sería hasta el 6 de marzo de 2017 que el TEEO declararía la nulidad de estas elecciones, dejando sin efecto las constancias de mayoría expedidas, al validar los agravios expuestos por los quejosos en el sentido de que esa elección había excluido a los ciudadanos de las agencias municipales.

Posteriormente, el actuar de las instituciones del gobierno del estado vino a obstaculizar y complicar la realización de nuevas elecciones para no dejar acéfala la agencia

municipal. La Secretaría General de Gobierno (SEGEGO) tergiversó la sentencia de la Sala Regional al proponer la integración de un Consejo Electoral Municipal en lugar de un Consejo Administrativo Municipal. La Sala Superior determinó que los concejales deberían ser elegidos según los acuerdos de 2014 en lugar de los de 2010. Mientras se daba este vaivén entre las instituciones electorales, los ciudadanos de San Mateo del Mar ya llevaban nueve meses en el marasmo electoral y muchos años de crisis política. Toda esta confusión al parecer tuvo como origen el apoyo dado por la SEGEGO a un empresario de Oaxaca que introdujo abogados para litigar a favor del desconocimiento de estas elecciones, lo que llevó al nombramiento de un administrador priista afín a sus intereses y el uso de Gelasio Hidalgo Silva como testaferro y candidato de las próximas elecciones¹². Todo esto evidencia que las instituciones relacionadas con los procesos electorales en Oaxaca han tenido mucho que ver con los problemas electorales y de gobernanza en San Mateo del Mar.

La elección extraordinaria para el trienio 2017-2019 finalmente se fijó para el 3 de septiembre de 2017, poco más de nueve meses después de la primera elección impugnada, tiempo que se tomaron el IEEPCO y los Consejeros Electorales del Régimen de Sistemas Normativos para ponerse de acuerdo. Estas instituciones acordaron aplicar como norma electoral comunitaria la establecida en 2014, que estuvo fuertemente influenciada por los criterios del IEEPCO, en lugar de la de 2010, que fue acordada de acuerdo con las formas y mundos de vida de las comunidades, agencias, barrios y sectores de San Mateo del Mar.

Previo al día de la elección, se dejó ver la injerencia de actores externos con intereses en controlar las elecciones en San Mateo del Mar. El empresario de la construcción, ya mencionado, influyó para convencer a Gelasio Hidalgo Silva de que se lanzara como candidato a la presidencia municipal. La compra de votos a favor de este candidato se llevó a cabo con despensas y otros productos. El 3 de septiembre, durante la jornada electoral, circulaban camionetas negras con gente armada por el municipio para amedrentar a la población. Al cerrarse la elección, se descubrió que los votos registrados en Huazantlán del Río superaban con creces el padrón electoral de esa agencia, inflando los votos a favor de Gelasio. Esta situación se presentó en otras agencias, ya que este “cartel electoral” logró infiltrar a sus simpatizantes como parte de los escrutado-

¹¹ La ciudadanía en San Mateo del Mar, en el sentido de la organización social propia, se logra a través de la asunción de cargos, iniciando por el de policía y seguida por el topil. La ciudadanía se adquiere relacionada con: a) el cumplimiento del cargo; b) el estado civil, es decir el matrimonio; c) la adscripción patrilineal, expresada como una sección (San Mateo del Mar está dividido por “secciones”. En las asambleas participan ciudadanos y ahora ciudadanas con derechos ganados, de ahí la fuerza moral y la potencia corporativa de la inclusión que implica este concepto (comunicación personal con Rodrigo Castillo).

¹² Es en este intersticio a la gobernabilidad local, generado por la incidencia jurídica del propio empresario, que éste logra infiltrarse detrás de actores políticos colocados en el escenario bajo la influencia de él mismo, expandiendo su control político en la región y logrando con ello acceso al presupuesto municipal. Es a partir de entonces que este empresario ha ido tejiendo su red de influencia y cooptación de actores locales y regionales, así como la identificación de los no cooptables, varios de los cuales (161) este mismo empresario ha incluido como implicados/as en la masacre del 21 de junio de 2020, por considerarlos obstáculos a sus intereses en el municipio de San Mateo del Mar y en otros más de la región.

res en las elecciones, haciéndose pasar por miembros del IEEPCO. En la agencia de Colonia Juárez, se dieron cuenta de ello y de que estos infiltrados contaban con la anuencia del IEEPCO, por lo que fueron expulsados de la comunidad. Donde se esperaba que los votantes se inclinaran por Camerino Dávalos Larrainzar, el candidato contrario a Gelasio, el grupo de choque mencionado boicoteó las elecciones al desbaratar la infraestructura y quemar las papeletas. Debido a todas estas irregularidades, varios de los representantes electorales de la población se negaron a firmar las actas, a pesar de la presión del IEEPCO.

Fue entonces cuando se divulgó que el asesor, promotor e interesado en el resultado de las elecciones del virtual ganador, Gelasio Hidalgo Silva, había sido retenido en la cabecera municipal por un grupo opositor. Los paramilitares a bordo de las camionetas negras se lanzaron a diestra y siniestra para buscarlo, sin éxito. Más tarde se presentaron en casa de Camerino Dávalos Larrainzar, el otro candidato a la presidencia municipal, secuestrando a su hija y a dos o tres jóvenes que se encontraban allí, con la intención de utilizarlos como rehenes para cambiarlos por “el ingeniero”, en referencia al empresario. Los llevaron hasta Huazantán del Río, donde los entregaron a la gente del “Ingeniero” y de Gelasio. Poco después, un funcionario de alto nivel del gobierno de Oaxaca se presentó para negociar con ambos grupos la liberación de los jóvenes. El empresario fue finalmente liberado ante la amenaza de que, si no aparecía con vida, su gente arrasaría las comunidades del municipio. Ante este tipo de amenazas y la colusión de las autoridades electorales con el empresario y su candidato a la presidencia municipal, Camerino y quienes lo apoyaban tuvieron que permitir que Gelasio Hidalgo Silva fuera instalado como presidente municipal de San Mateo del Mar, bajo el control del grupo empresarial constructor ya mencionado.

Gelasio no despachó en el palacio municipal de San Mateo del Mar, sino en las oficinas de la Agencia Municipal de Huazantlán del Río, de donde es originario. Este secuestro del gobierno municipal no podría haber sido más oportuno para este empresario, ya que cuatro días después de este fraude electoral, el 7 de septiembre de 2017, se registró un sismo de magnitud 8.2 que dejó en pie muy pocas construcciones relevantes en el Istmo y, sobre todo, en el municipio de San Mateo del Mar¹³. Esto creó una situación de desamparo entre la población que sería aprovechada por actores políticos y empresarios de la industria de la construcción, como el mencionado, que se beneficiaron de la imperiosa necesidad de reconstruir las viviendas y los pueblos.

La administración municipal de Gelasio (2017-2019) aprovechó el desamparo de la población para manejar los apoyos relativos a la reconstrucción de forma centralizada y clientelar, dejando sin presupuesto a las alcaldías y

buscando con ello el apoyo de la población a su gestión y al empresario conocido como “el ingeniero”, que lo había encumbrado en la presidencia municipal de San Mateo del Mar. Este apoyo se replicaría en la siguiente elección de los concejales del municipio para el trienio 2020-2022, en la que se presentaron irregularidades similares y el mismo contubernio de las autoridades electorales para legalizar los resultados de la elección que se llevó a cabo el 13 de octubre de 2019, en la que el IEEPCO reconoció como triunfador a Bernardino Ponce Hinojosa, el candidato apoyado por “el ingeniero”.

Sobre esta elección, cabe mencionar que antes de los trágicos eventos del 21 de junio de 2020, 14 de las 16 comunidades que integran el municipio de San Mateo del Mar se habían unido en contra de los concejales del ayuntamiento que deberían representarlas, denunciando que habían comprado votos y se manejaban de forma corrupta en sus funciones. Esta situación había mantenido el sentimiento de desamparo y el clima de violencia. Esta contraposición queda por demás clara en el pronunciamiento de las autoridades tradicionales de San Mateo (EDUCA, 2020^a y 2020^b), posterior a la masacre, que plantea que:

En el fondo, los órganos del Estado no entienden la institucionalidad de los órganos internos de gobierno de San Mateo del Mar, y terminan por reconocer a quien está realizando la guerra contra el pueblo, es decir, al presidente municipal que robó la elección en 2019, y que fue impuesto por el Instituto Estatal Electoral y de Participación Ciudadana de Oaxaca (IEEPCO), que al sancionar como legales las elecciones violentas y con compra de votos, anula la verdadera figura de toma de decisiones que recae en la Asamblea, que forma parte del sistema normativo interno de San Mateo del Mar. Las autoridades del Estado no acudieron al llamado de controlar la crisis en mayo, solo supieron torpemente contactar a la presidencia municipal espuria, y no desactivó su capacidad de uso de la fuerza contra el pueblo. La consecuencia fue el agravamiento de la crisis que ahora ya tiene muchos más muertos, 14 hasta el momento, porque son batallas entre fuerzas desiguales. Desde septiembre del 2017, avaló el IEEPCO, un primer fraude electoral, con los hechos violentos que se suscitaron, en los que el asesor externo hizo uso de un arsenal de camionetas y armas para mantener bajo terror a la comunidad que fue amenazada de ser arrasada. Y que acabó con el reconocimiento de la elección por el IEEPCO, a pesar de ser testigos sus funcionarios de la compra de votos, el embarazo de urnas y la presión por hacer firmar actas electorales amañadas a quienes cumplían su deber como escrutadores¹⁴.

¹³ El caso del sismo se trata con más detalle posteriormente.

¹⁴ Alcaldía Único Constitucional San Mateo del Mar (28 de junio de 2020).

La indignación por esta serie de eventos, que tuvieron como desafortunado desenlace la masacre de junio de 2017, llevó a las autoridades tradicionales y a gran parte de la población a celebrar asambleas en todas las comunidades del municipio para lograr el consenso social y legitimar la forma tradicional de elección por medio de la Asamblea General, y a seguir un procedimiento inédito con el fin de validar la revocación del mandato del presidente municipal Bernardino Ponce Hinojosa y de su cabildo. Levantaron actas formales en cada una de las asambleas y llevaron a cabo un buen litigio estratégico. Este proceso obligó a la Dirección Ejecutiva de Sistemas Normativos Indígenas del IEEPCO (DESNI) y al Consejo General de este Instituto a aprobar el 8 de octubre de 2021 el Acuerdo número IEEPCO-CG-SIN-51/20219, que calificó como jurídicamente válida la Terminación Anticipada de Mandato y el nombramiento de las concejalías del Ayuntamiento. Con ello, destituyeron a este presidente municipal, así como a sus concejales.

Para el periodista Martín Vargas, este logro de las comunidades del municipio de San Mateo, cinco meses después de haber tomado el acuerdo de llevar a cabo todos los procedimientos y normas para lograr esta remoción, “deja para su pueblo un precedente histórico que transformará la vida actual y futura de la ciudadanía indígena de San Mateo del Mar” (Vargas, 2021). Sin embargo, este gran logro, debido a los tejemanejes de los grupos políticos regionales y estatales, fue revocado por el Tribunal Estatal Electoral de Oaxaca el 11 de febrero de 2022 (JNI/26/202110), declarando la nulidad de las actas de Asambleas Generales Comunitarias.

Esta lucha intestina entre las instituciones electorales del estado no terminó ahí. A poco menos de un mes, el 8 de marzo, se sabrá la providencia de qué actor político metió las manos a favor de las autoridades tradicionales de San Mateo. El Consejo Municipal para la Reforma del Sistema Electoral Ikoots de San Mateo del Mar vendría a revalidar estas consultas, declarando con ello la validez del Estatuto Electoral del Sistema Normativo Ikoots de San Mateo del Mar (IEEPCO, 2022). Acto seguido, el día 26 de marzo de 2022, el Consejo General del Instituto, mediante el Acuerdo número IEEPCO-CG-SNI-09/20226, aprobó la inclusión de San Mateo del Mar en el Catálogo de Municipios Sujetos al Régimen de Sistemas Normativos Indígenas del Estado de Oaxaca, y ordenó el registro y publicación de los dictámenes correspondientes.

Siguiendo el vaivén de las presiones de grupos políticos involucrados en San Mateo, ese día, el mismo Consejo General del Instituto vendría a ordenar el registro y publicación del dictamen identificado con el número DESNI-IEEPCO-CAT-407/20228, a través del cual se justificaba “la existencia de una imposibilidad para identificar un método de elección de autoridades municipales en 11 comunidades, entre ellas la de San Mateo del Mar, básicamente porque se encontraba pendiente la culminación de la cadena impugnativa relacionada con la Terminación Antici-

pada de Mandato y el nombramiento de nuevas autoridades.” En este vaivén se vendría a involucrar la Sala Regional de Xalapa del Poder Judicial de la Federación (TEPJF), que vino a revocar esta sentencia impugnatoria, confirmando el acuerdo emitido por el IEEPCO, por considerarla extemporánea el 6 de abril de 2022.

Este agravio político electoral finalmente pareciera tener visos de resolverse a partir del reconocimiento del IEEPCO del derecho de la comunidad de San Mateo de elegir a sus autoridades y regirse por sistemas normativos propios. Este reconocimiento fue respetado en las recientes elecciones para presidente municipal en San Mateo del Mar. De esta manera, el primero de enero de 2023 fue nombrado presidente municipal de este municipio Raúl Rangel González, elegido unánimemente por las 16 comunidades del municipio (Valdivieso, 2023). Parece representar un cambio en las relaciones de poder político en San Mateo del Mar, dada su participación previa para tratar de resolver los conflictos electorales y aliviar las tensiones entre los pobladores de San Mateo.

Sin embargo, una vez más, el mencionado vaivén no pareciera tener buenos augurios debido a la reciente toma de protesta (2022) del abanderado de Morena, Salomón Jara, como gobernador electo de Oaxaca, debido a su cercanía política con actores relacionados con constructoras que en San Mateo hicieron grandes negocios con la reconstrucción de infraestructura y viviendas. Repartieron despensas y materiales de construcción a los pobladores para coaccionar su voto en las elecciones locales del 2017 y 2019, financiando a su vez gastos de campaña de los candidatos afines a sus intereses: Gelasio Hidalgo Silva en 2017 y el depuesto presidente municipal Bernardino Ponce Hinojosa en 2019. Así, el escenario político y social local y regional podría volverse a enturbiar.

REFLEXIONES PARCIALES

Por todo el periplo expuesto, debe entenderse que los pobladores y comunidades del municipio de San Mateo del Mar, en poco más de la última década han padecido por una inestabilidad política y social, derivada de la mala administración municipal, producto de la injerencia de instituciones electorales estatales, en parte coludidas con actores políticos y empresariales interesados en controlar la agencia municipal, su presupuesto y sus recursos.

Este devenir político electoral ha ocasionado conflictos y divisiones entre comunidades, al interior de éstas, entre familias y entre sus integrantes. Varios de los concejales, en lugar de servir a sus comunidades, se han encumbrado en el pequeño poder que les da el ser reconocidos por el presidente municipal y servirle a él, o a quienes están interesados en influir en las tomas de decisión o en las ac-

ciones para que éstas sean a su favor, como es el caso de funcionarios de las instituciones electorales del estado y los empresarios dedicados al manejo de los recursos municipales o a la industria de la construcción, como es el caso del “ingeniero” ya mencionado.

LA VORÁGINE DEL CAPITAL Y DEL GOBIERNO SOBRE SAN MATEO DEL MAR

Más allá de las alianzas clientelares de quién rige la vida política del estado de Oaxaca, los agravios político electorales en San Mateo del Mar, desde cuando menos 2013, tienen también sus propias causalidades en toda una madeja de intereses de corporaciones transnacionales, y de actores regionales y del crimen organizado. En esta urdimbre de actores y sus contrapuestos intereses cabe elucubrar sobre los pros, contras y asegunes de los porqués del variopinto de actores influyentes en el IEEPCO¹⁵ y otras instituciones del gobierno del estado de Oaxaca, que llevaron a obstaculizar hasta cuando menos abril del 2021 que se reconocieran las autoridades tradicionales y las elecciones por sistemas normativos propios en San Mateo del Mar, no obstante que el 73 por ciento de los municipios de Oaxaca se rige por usos y costumbres (Martínez, 2009).

La afrenta del parque eólico de Mareña Renovables

Entre las causalidades de este obcecado impedimento del IEEPCO, cabe citar el intento de implantación del Parque Eólico de PRENEAL en la Barra de Santa Teresa (ver mapa 1) desde 2003, que posteriormente se transmutaría en “Mareña Renovables”, y que ante la oposición y resisten-

cia a este intento de implantación de parte de los pobladores de la colonia Álvaro Obregón, del municipio de San Dionisio del Mar, y de San Mateo del Mar, entre otros actores¹⁶, la corporación transnacional, y la red de actores políticos regionales y estatales coludida con esta corporación, tuvieron a bien rebautizarlo como “Eólica del Sur” y trasladarlo al territorio del municipio de Juchitán de Zaragoza, gobernado por miembros de la Coalición Obrera, Campesina, Estudiantil del Istmo (COCEI), hoy en día afines a los intereses de las corporaciones transnacionales eólicas, y disciplinados al apoyo político brindado por funcionarios estatales y federales a estas implantaciones privadas sobre el territorio de las comunidades ikoots y binniza (López, 2009).

Ciertamente, la propuesta por implantar un gigantesco parque eólico, con capacidad de generación de 396 Megawatts, con 102 turbinas en la barra de Santa Teresa y 30 más en las tierras en litigio entre Santa María y San Mateo del Mar, vino a avivar un añejo conflicto agrario, que derivó en la confrontación física directa entre estas comunidades. Los de Santa María, buscando apropiarse de esas tierras, en el 2006 tuvieron a bien rentárselas a la empresa PRENEAL para la instalación de los 30 aerogeneradores. Al enterarse de ello los de San Mateo, cuya población está antes de la de Santa María en la lengua de tierra que está entre el Mar Tileme y el Océano Pacífico, el 2 de agosto de 2009 tuvieron a bien posesionarse de las 1000 hectáreas, levantar un tramo de la carpeta asfáltica de la carretera que lleva a Santa María, cortar los cables que suministraban la electricidad a esta comunidad, e instalar un retén: no dejándolos pasar hacia Salina Cruz y otras comunidades (Chaca, 2015); desde ese día, hace ya más de 10 años, los de Santa María se comunican físicamente con el mundo exterior por vía acuática por medio de lanchas (Manzo y López, 2015).

El conflicto se escaló a otras comunidades con las que los de San Mateo también tienen conflictos por linderos de tierras, como es el caso de Huilotepec que el 18 de octubre de 2009 tuvieron a bien bloquear el acceso por tierra a San Mateo del Mar, en apoyo a los de Santa María del Mar. Cabe citar parte del reportaje de El Imparcial:

¹⁵ Las elecciones por usos y costumbres fueron aprobadas en 1995 con la reforma político electoral de Oaxaca, más casi al mismo tiempo aparecieron varias instituciones encargadas de tergiversarlas, como el Instituto Estatal Electoral y de Participación Ciudadana de Oaxaca (IEEPCO), así como los partidos políticos que siempre tratan de influir en estos procesos internos comunitarios (Manzo, 2021, pág. 170).

¹⁶ Este parque eólico también tuvo que hacer frente a una férrea oposición de parte de organizaciones regionales relevantes como la Asamblea de Pueblos del Istmo en Defensa de la Tierra y el Territorio (APIIDTT), la Asamblea Popular del Pueblo Juchiteco (APPJ) y la Unión de las Comunidades de la Zona Norte del Istmo (UCIZONI), mismas que manifestaron sus argumentos, en las asambleas de la Consulta, llevadas a cabo en la Casa de la Cultura de Juchitán, en un ambiente excesivamente hostil, a las que las autoridades municipales acarrearon grupos de choque, entre ellos, mototaxistas, taxistas y materialistas, (que dependen de los permisos emitidos por el municipio para poder operar), varios de ellos visiblemente armados, y que impedían a cualquier crítico tomar siquiera la palabra (testimonios de Bettina Cruz y Marcelino Nolasco, Julio de 2017). No obstante las objeciones fundamentadas en estudios académicos del grupo de asesores de las organizaciones (del cual la autoría formaba parte), y de los amparos logrados en contra de esta implantación (el detalle de estas estrategias se puede leer en Diego, (2014)), el parque de “Eólica del Sur”, se construyó, y se vino a inaugurar, ya bajo el gobierno de la 4T, el 28 de mayo de 2019, asistiendo por parte del gobierno federal la Secretaría de Energía, Norma Rocío Nahle García, quien, ante los dos representantes japoneses de la transnacional dueña del parque, que parecían no entender ni una jota de español, tuvo a bien inaugurar esta implantación extranjera en territorio binnizá, afirmando que para la aprobación de este parque se había llevado a cabo una consulta ejemplar a la ciudadanía; cuando quien esto escribe como integrante del grupo asesor de las comunidades y organizaciones involucradas, constató que no se dejó hablar a este grupo asesor en el proceso de consulta para que diera una versión del impacto negativo de esta implantación, y que era contraria a la planteada por la empresa y los funcionarios gubernamentales.

Según habitantes de San Mateo del Mar, cuando sus hijos quisieron pasar para ir a la escuela a la ciudad de Salina Cruz, se encontraron con que la carretera estaba despedazada.

Además, habitantes de San Pedro Huilotepec mantenían un bloqueo en la entrada de San Mateo del Mar, lo que los irritó.

...cuando fuimos para tratar de hablar con ellos y desalojaran, empezaron a balacearnos, prácticamente yo vi a tres compañeros que fueron baleados, uno en el intestino”, dijo uno de los habitantes de San Mateo del Mar¹⁷.

Los vericuetos del litigio agrario

El origen contemporáneo del conflicto agrario entre San Mateo y Santa María se debió a que este terreno de poco más de 1,000 hectáreas; en litigio entre ambos pueblos desde tiempos ancestrales, fue ‘descuidadamente’ incluido en 1984 como parte de la resolución presidencial de Miguel de la Madrid a favor de los de Santa María del Mar: que los dotó de un total de tres mil 700 hectáreas. Desde entonces las autoridades de los bienes comunales de San Mateo del Mar han luchado porque se les regrese legalmente ese terreno que desde tiempos remotos y con evidencia antropológica han considerado como suyo.

Este conflicto agrario entre los de Santa María y los de San Mateo fue primero resuelto el 19 de enero de 2012 a favor de Santa María por el Tribunal Unitario Agrario número 22 de Tuxtepec. Los de San Mateo interpusieron un recurso de revisión el 13 de septiembre de 2012, ante el Tribunal Superior Agrario, mismo que consideró “procedente el recurso de revisión interpuesto por el Comisariado de la Comunidad de San Mateo del Mar...”, revocando la sentencia impugnada y devolviendo los autos a su lugar de origen, es decir, dejando sin efectos la resolución a favor de Santa María. En este vaivén, el 10 de marzo de 2015, una vez más el Tribunal Unitario Agrario número 22 de Tuxtepec, resolvió como “improcedente la acción promovida por San Mateo del Mar, toda vez que dicha comunidad agraria intentó que se declarara la nulidad de la resolución pre-

sidencial, acta de ejecución y deslinde, así como el plano definitivo de la comunidad de Santa María del Mar”. A San Mateo del Mar “se le notificó la sentencia condenatoria el 20 de marzo, teniendo por ley 10 días hábiles para interponer el recurso de revisión. Cabe señalar que, en todo este periplo agrario, el representante de bienes comunales de San Mateo del Mar: Benito Canales, no fue legitimado por este tribunal, dejando a esta comunidad sin posibilidad de ser representada en este litigio, y mucho menos de poder interponer recurso alguno (Chaca, 2015).¹⁸

Este bloqueo al representante de San Mateo y la resolución a favor de Santa María pudieran haber sido influidas por el interés de la corporación transnacional eólica de instalar aerogeneradores en estas tierras, y por el apoyo que el gobierno municipal de Juchitán ha dado a la instalación de parques eólicos en su jurisdicción. Cabe señalar que Santa María del Mar, que está ubicada en la punta de la lengua de tierra donde también está ubicado el municipio de San Mateo del Mar, se hizo agencia del municipio de Juchitán en 1946, que está ubicado hasta el otro lado de la Laguna Superior (ver mapa 1)¹⁹.

El sismo de septiembre de 2017

Para agregar infortunios y calamidades a los pobladores de San Mateo y de todo el Istmo de Oaxaca los días 7 y 19 de septiembre de 2017 la tierra se sacudió con una magnitud 8,2 y 7,1 en la escala de Richter, respectivamente, dejando un escenario dantesco en varias comunidades, que se vino a agudizar en las comunidades ikoots asentadas en la lengua de arena que separa el Mar Tileme del Océano Pacífico, y es que debido al subsuelo arenoso se presentó un fenómeno denominado como licuefacción, en el que el subsuelo se vuelve muy inestable y las construcciones sobre él se derrumban o son engullidas por el mismo suelo, siendo este fenómeno en muchas ocasiones más devastador que el mismo movimiento de tierra. Debido a ello, todos los poblamientos de esta lengua de arena: Colonia Juárez, San Mateo del Mar y Santa María del Mar (ver mapa 1) quedaron mucho más afectados y por lo tanto a merced de las políticas clientelares gubernamentales y de otros actores regionales relevantes relacionados con las actividades relativas a la reconstrucción, que derivaron en lucrar política y económicamente con la desgracia y el desamparo generado por estos

¹⁷ Esta versión también fue publicada por Rusvel Rasgado, (2009) y fue ratificada por Marcelino Nolasco y Benito Canales, que fuera uno de los heridos de bala en el bloqueo de Huilotepec, en la conversación que tuvimos a la orilla del Mar Tileme en julio de 2012.

¹⁸ Y testimonio de Rodrigo Castillo, (julio de 2020).

¹⁹ Esta pretensión de implantar este parque ha involucrado a otras comunidades como a San Dionisio del Mar, que tiene a la Barra de Santa Teresa como parte de su territorio, y a la Colonia Álvaro Obregón que está ubicada justo a la entrada de la barra; ambas comunidades también se han opuesto a la instalación de este parque eólico desde hace más de 10 años (López y Luna, 2013), en los que empresas con distinto nombre local, como Mareña Renovables han tratado de alivianar la situación a su favor por medio de estrategias consideradas como “dones” (Mauss, 1923-24), organizando fiestas (velas) en las comunidades, y rifas de autos entre los pobladores a favor del parque, o donando botes y aperos de pesca, y regalado uniformes a los jóvenes beisboleros, y cuestiones similares (Diego, 2014; Flores, 2015).

sismos, que se vinieron a sumar a la precariedad generada en estas comunidades tras 30 años de política neoliberal²⁰.

El proceso de reconstrucción en San Mateo del Mar siguió caminos contrapuestos y contradictorios que conllevaron implicaciones en los procesos electorales de 2017 y 2019, así como en los intentos por implantar un parque eólico en sus tierras y el conflicto agrario con Santa María del Mar. De entrada, cabe resaltar el proceso de autogestión y organización que se dio al interior del municipio por medio de la Asamblea General, dirigido por el Alcalde Único Tradicional y apoyado por el Centro de Derechos Humanos Tepeyac. Como parte de este esfuerzo se creó la organización comunitaria de Monapacüy, que fue primordial en la creación de las cocinas comunitarias y en la distribución de la ayuda de todo tipo que fue llegando a esta comunidad. Entre las actividades llevadas a cabo estuvo el diseño y construcción de viviendas adecuadas a la sismicidad y al medio ambiente. En ello fue fundamental el apoyo de la organización civil: “Centro Operacional de Vivienda y Poblamiento A.C. (COPEVI)” (Chavelas, 2020). La relevancia y significado de este camino autogestivo comunitario queda resumido en las palabras de Marcelino Nolasco, director del Centro de Derechos Humanos Tepeyac, en la celebración por colocar la primera piedra para el Centro Comunitario Ikoots, y la inauguración del Centro de Artes y Oficios, el cuatro de septiembre de 2018:

La reconstrucción empezó cuando nos empezamos a mirar los distintos como iguales. Los de afuera y los de adentro, compartíamos un dolor, ahí empezamos la tarea de la reconstrucción, y creo que a eso tenemos que darle continuidad. No son cuatro paredes las que nos interesan, por supuesto que son cuatro paredes las que habitamos, pero es el entorno que tiene que ver con la ecología, con nuestra salud, que tiene que ver cómo cuidamos el medio ambiente, con espacios donde pensemos en los niños, en los jóvenes, que son los que el día de mañana nos van a decir si cumplimos en esta coyuntura.

Este esfuerzo autogestivo que dignificó, y sigue dignificando los procesos de cambio de parte de los pobladores de San Mateo, desgraciadamente tuvo que remar a contracorriente de la estrategia gubernamental-empresarial y de la intromisión de la Marina en el manejo de esta reconstrucción (Chavelas, 2020). Sobre ello, cabe mencio-

nar el manejo clientelar de apoyos de parte de empresas constructoras y actores políticos con el fin de cooptar políticamente a la población, buscando el apoyo de los candidatos a puestos de elección popular locales, regionales y estatales, y el ascenso económico y político de actores vinculados a la reconstrucción que a más de cinco años del sismo siguen influyendo significativamente en el quehacer político de esta región y en particular del municipio de San Mateo del Mar. Es esta red de profesionistas: contadores, administradores, ingenieros civiles, arquitectos la que ha venido a reconfigurar el escenario político, inicialmente potenciado por el manejo político clientelar y corrupto de la reconstrucción del sismo, y posteriormente magnificado por los contratos de obras asignados a los municipios. Es esta red la que ha atizado la violencia política clientelar en San Mateo, que se visibilizó por la masacre de 2020 (Re-dacción, 2020^a y 2020^b; Manzo, 2021, págs. 150-152).

De la Zona Económica Especial al Programa de Desarrollo Integral del Istmo de Tehuantepec, y el corredor transístmico

Eventos posteriores a la masacre del 21 y 22 de junio de 2020 han venido a agregar más cuentas al rosario de agravios, tanto a la región del Istmo como al municipio de San Mateo del Mar. La implantación de parques eólicos por corporaciones transnacionales privadas, a pesar del rechazo y resistencia de una parte significativa de las comunidades binnizá y huaves, para el 2020 ya había logrado instalar 29 parques eólicos con cerca de 1,600 aerogeneradores²¹, los cuales habían venido a modificar radicalmente el paisaje y la sociedad en todos los ámbitos: político, económico, social y cultural (Flores, 2015; Diego, 2016). A esta nueva realidad se vinieron a sumar los intentos por implantar varias concesiones mineras a cielo abierto en la comunidad de Ixtepec y en los Chimalapas (Zárate, 2015).

Por si este embate del capital privado no fuera suficiente, el 18 de diciembre de 2017, a tres meses del desastre ‘natural’ del sismo en el Istmo y a un escaso año de dejar la presidencia de la república en otras manos, el entonces presidente Enrique Peña Nieto vino a magnificar la pérdida de territorialidad de las comunidades del Istmo a manos de corporaciones privadas, mediante un decreto que creaba la primera Zona Económica Especial (ZEE) del país (Diario Oficial, 2017), en la que cualquier empresa de capital privado

²⁰ La tesis de maestría de Astrid Paola Chavelas: “Ikootsa atnej noop iüm “nosotros somos la casa”, el proceso de recuperación postsísmica de la comunidad ikoots de San Mateo del Mar, Oaxaca, a partir del sismo de septiembre de 2017”, rescata los procesos autogestivos de reconstrucción coordinados por organizaciones como Monapacüy y el Centro de Derechos Humanos Tepeyac, y los procesos de sometimiento y subordinación a manos de las instituciones públicas y las empresas constructoras.

²¹ <https://ejatlas.org/conflict/corredor-eolico-en-el-istmo-de-tehuantepec-oaxaca>.

podría implantar una empresa sobre territorio de los pueblos originarios asentados desde hace siglos en el Istmo, incluso si las comunidades de estos pueblos no accedían a ello. Esto podía llegar a la expropiación de las tierras solicitadas por los inversionistas privados, dada la ‘clasificación’ de esta ZEE como de ‘utilidad pública’ (Diario Oficial, 2016). Esta situación, ciertamente, vino a acentuar el sentimiento de agravio de quienes habían estado luchando en contra de la implantación de los parques eólicos durante más de 10 años, ya que ahora la vorágine del capital no tenía impedimento legal alguno para apropiarse del territorio del Istmo, y las organizaciones y movimientos de resistencia tendrían que redoblar esfuerzos para resistir este embate.

La alternativa en el corto plazo, al parecer, era lograr un cambio, un giro de 180 grados en la política económica del país, cancelar el modelo neoliberal y la venta de los recursos de la Nación al capital transnacional, y sustituirlo por un modelo nacionalista que respetara los derechos de la población, entre ella las comunidades de los pueblos originarios del Istmo de Oaxaca; como San Mateo del Mar. La propuesta nominal del candidato a la presidencia para el periodo 2018-2024: Andrés Manuel López Obrador (AMLO), parecía ir en ese sentido, él ya había declarado que, de llegar a la presidencia, emprendimientos como la Zona Económica Especial del Istmo serían cancelados por estar entregando el territorio nacional al capital extranjero. De acuerdo a AMLO: “nunca hicieron nada por ayudar, hicieron negocios, compraron terrenos y derrocharon recursos, no se benefició en nada” (Ramos y Jiménez, 2019; Jiménez, 2019). Estas declaraciones, sin embargo, vinieron a ser contradichas en los hechos, con la recreación de la ZEE en el Programa Integral de Desarrollo del Istmo de Tehuantepec (PIDIT), que vino a magnificar con mucho la posible implantación de infraestructura y desarrollos industriales de ese capital nacional y extranjero, a lo largo y ancho del Istmo (Morales, 2019).

Así las cosas, las comunidades y las organizaciones en resistencia contra los parques eólicos privados y contra las mineras a cielo abierto vieron aparecer un nuevo proyecto de implantación regional de mayor magnitud e impacto en sus formas y mundos de vida. Se planteó la construcción de un corredor transístmico de vía férrea rápida que volvería a reabrir la comunicación entre los dos océanos, ahora modernizada con el manejo de carga por medio de contenedores. A esta vía férrea se agregó una carretera de ocho carriles; un enlace de fibra óptica, un gasoducto y 10 ciudades industriales para atraer la inversión privada a la región, con sus correspondientes desarrollos urbanos, en tan solo 321.5 kilómetros lineales de espacio; es decir, una ciudad industrial con sus centros poblacionales cada 32 kilómetros (Ramírez, 2019), con serias consecuencias políticas, económicas y sociales; de deterioro ambiental, de contaminación del aire, agua y tierra. Además, este megaproyecto de la Cuarta Transformación marginaba a las

comunidades de los pueblos originarios del Istmo en su estructura organizativa y formas de toma de decisiones: desde las mismas instancias de toma de decisiones y las reglas de operación que no los consideraban, y más aún, en los hechos, dada la estrategia clientelar que se ha seguido en la región para “comprar conciencias” y lograr evitar que la oposición al Corredor frene su construcción (Diego, 2021a).

La resistencia al corredor transístmico de parte de las organizaciones y líderes de la región se manifestó desde su anuncio. Dado el rosario de agravios que se han ido acumulando en la región, sin que hayan sido atendidos por las instancias gubernamentales correspondientes, no es de extrañar que quienes se han opuesto a este megaproyecto, como la Red de Defensores Comunitarios de los Pueblos de Oaxaca (REDECOM), hayan considerado que: “El gobierno federal pretende seguir con proyectos que prometen desarrollo desde la perspectiva del capital, y no resolver los problemas de las comunidades indígenas del Istmo de Tehuantepec”. En este mismo sentido se expresó Bettina Cruz, fundadora de la Asamblea de Pueblos del Istmo en Defensa de la Tierra y el Territorio (APIIDTT): “El control de esta región va a servir de tránsito a las grandes economías mundiales. A los tigres asiáticos, a las mercancías de Estados Unidos y a las grandes cadenas de consumo y producción de Europa”... “No es para nosotros es para esto. Por qué nos quieren engañar”. Y abundó sobre las adjudicaciones a las empresas para su construcción: “Hay empresas españolas, también mexicanas, como las de Hank Rohn, a mí que no me digan que son mexicanos o extranjeros. Son el capital, y el capital viene a oprimir” (Contreras, 2020).

Esta concepción fue evidenciada con las declaraciones gubernamentales, que plantean que: “Con el fin de incentivar la llegada de inversiones a los 10 parques que se instalarán alrededor del Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec (CITT), el gobierno federal otorgará incentivos fiscales, que van desde la reducción de impuestos hasta otros tipos de estímulos”, señaló Rafael Marín Mollinedo, encargado del proyecto (Alegría, 2022).

De las pifias de la Consulta sobre el Corredor Transístmico

Posterior al anuncio de la creación del Corredor Transístmico, el 14 de marzo de 2019 el gobierno anunció una consulta a las comunidades del Istmo sobre esta implantación, convocada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y el Instituto Nacional de los Pueblos Indígenas (INPI). La consulta se llevaría a cabo en escasas dos semanas, en tan solo dos días, el 30 y el 31 de marzo, tiempo totalmente insuficiente para llevar a cabo todas las etapas de la consulta: informativa, deliberativa y consultiva, tal y como lo establece el Convenio 169 de la OIT. Además, ésta se implementaría por medio de asambleas regionales,

y no comunitarias, tal y como lo establece el mencionado convenio, y tampoco cumplía con las premisas de no ser previa, ni ser libre, ni informada, tal y como lo establece el mismo convenio.

De las manifestaciones en su contra, es pertinente retomar parte de los argumentos de los pueblos Ikoots, acompañados de varias organizaciones regionales y comunidades Binizaa: San Mateo del Mar, San Dionisio del Mar, San Francisco del Mar, Álvaro Obregón, la Asamblea de Pueblos del Istmo en Defensa de la Tierra y el Territorio (APIIDTT), la Unión de Comunidades Indígenas de la Zona Norte del Istmo (UCIZONI) y el Centro de Derechos Humanos Tepeyac, que el 29 de marzo se reunieron en San Mateo del Mar, presididos por las autoridades tradicionales de este pueblo: el presidente de bienes comunales y el Alcalde Único Tradicional. Allí, en pleno ejercicio de su derecho al territorio y la libre determinación, los participantes consensaron exigir a la SHCP y al INPI la suspensión a la consulta, argumentando en un manifiesto que:

antes del derecho a la consulta como pueblo tenemos el derecho al territorio y a una vida... Hay tantas leyes que nos protegen, pero en este trabajo que se pretende implementar no se está considerando, vemos como sin respeto a nada pueden decidir sin nosotros, sin estar la ciudadanía y nuestros representantes informados en que consiste este trabajo, los procedimientos que conlleva y menos aún la forma que los pueblos podemos ser escuchados, rechazamos la consulta porque no cumple con las garantías mínimas establecidas para toda sociedad, pero sobre todo para los pueblos indígenas...

Raúl Rangel sobre la consulta, que no se llevó a cabo en territorio ikoots sino en Salina Cruz, relata que las preguntas no tenían nada que ver con los trenes. “Decían cosas como “Para ti, qué es bienestar”, o “¿Qué significa desarrollo?”. En ellas no hablaron del tren, ni de los impactos ambientales”. De San Mateo del Mar, uno de los pueblos de la región, solo participó el presidente municipal, Bernardino Ponce Hinojosa, quien votó a favor de esta implantación (Contreras, 2020).

Para las y los integrantes de Monapacüy, (esto antes de la masacre del 2020), era necesario que las instancias y representantes gubernamentales de todos los niveles respetaran sus usos y costumbres y su territorialidad, y hubiera un cambio de voluntad política en los gobiernos

proclive a atender el rosario de agravios acumulados por esta comunidad; entre ellos la imposición de presidentes municipales ilegítimos, el favoritismo gubernamental hacia Santa María del Mar y en contra de San Mateo del Mar en el litigio agrario, los repetidos intentos por implantar un parque eólico en sus tierras, y la lista sigue... Es por demás claro que tanta imposición, tanto agravio y tanta violencia física y simbólica fue generando un hartazgo en gran parte de la población de San Mateo que derivó en la masacre del 21 y 22 de junio de 2020.

REFLEXIONES FINALES

Para la autoría, ha sido interesante y pertinente seguirle el hilo a un acontecimiento relacionado con el establecimiento, por parte del gobierno municipal, de un control encubierto, presentado como medida sanitaria, para evitar la entrada del COVID en San Mateo del Mar. Sin embargo, en realidad, intentaba ejercer violencia simbólica y física (Bourdieu, 1997) en contra de sus opositores, entre ellos las autoridades tradicionales. Si bien el brutal ajusticiamiento colectivo de 15 seres humanos en la comunidad de Huazantlán es, en sí, un hecho atroz, es necesario reflexionar sobre el cúmulo de agravios (Moore, 1989) que ha venido padeciendo la población de San Mateo. Entre ellos se encuentra el litigio de tierras con Santa María del Mar, los intentos de implantación del parque eólico por varias autoridades municipales (no tradicionales), por autoridades estatales y federales, y por las mismas empresas eólicas. Asimismo, el terremoto social, psicológico, económico, político y existencial derivado del movimiento telúrico de 2017 que dejó devastada esta comunidad y región, y más recientemente, la implantación del Programa de Desarrollo del Istmo de Tehuantepec, que incluye 10 parques industriales, con sus correspondientes asentamientos urbanos, una carretera de ocho carriles, y un tren rápido de carga de doble vía para el transporte de contenedores entre los puertos de Coatzacoalcos y Salina Cruz. Todo esto se llevó a cabo sin una consulta previa, libre e informada adecuada para las comunidades y sin su participación real en ninguna de las decisiones ni ejecuciones. Para obtener la anuencia de todas estas imposiciones, los actores a favor de ellas han recurrido a intentar cooptar a los actores de los pueblos originarios involucrados mediante dones (Mauss, 1924-24)²² y la reciprocidad negativa (Sahlins, 1977)²³.

En esta trama de acontecimientos, en esta madeja de

²² Para Marcel Mauss (1923-24) “el don” o regalo ayuda a comprender las relaciones que se dan entre distintos actores, mediadas por el intercambio de bienes y servicios con el propósito de establecer alianzas. En este intercambio, recibir un regalo, un servicio, un apoyo, posiciona al recipiente en una deuda moral, y al otorgante en una superioridad moral.

²³ La reciprocidad negativa es “el intento por obtener algo impunemente sin dar nada a cambio” (Sahlins, 1977: 148). Este concepto ha sido re-trabajado por Claudio Lomnitz (2005), tratando de comprender las estrategias y prácticas concretas seguidas por las corporaciones transnacionales para apropiarse de los recursos de las comunidades, cuyas respuestas van desde el sometimiento, pasando por la negociación, hasta la abierta confrontación por defender sus recursos, así como sus formas y mundos de vida.

imposiciones y agravios, cabe preguntarse quién ajusticia a quién. ¿Cómo comprender por qué estos pobladores, en un momento de desesperación, al ser una vez más agredidos a balazos por la gente armada al servicio del presidente municipal, ajusticiaron a quienes consideraron sus agresores? Para ello es necesario inquirir por qué pobladores de comunidades huaves son impunemente agraviados, asediados y violentados por redes de colusión que se materializan en presidentes municipales ilegítimos y caciquiles, en carteles del crimen organizado que los violentan física y simbólicamente, en redes de actores ensamblados a intereses del gran y no tan gran capital en la región.

Tal vez si el capital transnacional no le hubiera puesto el ojo en el Istmo para implantar parques eólicos, nada de esto hubiera pasado. Sin embargo, de minería a cielo abierto hay proyectos tanto en tierra como en el mar en la región, y el corredor transístmico ha ido por un camino similar al de los parques eólicos, generando más agravios entre gran parte de la población. En todo caso, pareciera estar claro que, de no haber un cambio radical en la actitud, comportamiento, acciones, estrategia y voluntad política de quienes elucubran e instrumentan la política gubernamental de la 4T en el Istmo de Tehuantepec, el conflicto latente o evidente en escenarios como el de San Mateo del Mar continuará.

REFERENCIAS

- Alcaldía Único Constitucional San Mateo del Mar (28 de junio de 2020). *La violencia sistémica criminaliza al pueblo indígena ikoots*.
<https://desinformemonos.org/wp-content/uploads/2020/06/COMUNICADO-DEL-MUNICIPIO-Y-PUEBLO-DE-SAN-MATEO-DEL-MAR.pdf>
- Alegria, A. (30 de junio de 2022). *Gobierno reducirá impuestos para atraer inversión en Corredor del Istmo*. *La Jornada*.
<https://www.jornada.com.mx/notas/2022/06/30/economia/gobierno-reducira-impuestos-para-atraer-inversion-en-corredor-del-istmo/>
- Bourdieu, P. (1997). *Razones Prácticas: sobre la teoría de la acción*. Anagrama.
- Chaca, R. (5 de julio de 2015). *Gana Santa María del Mar pleito agrario a San Mateo del Mar*. *Tribunal Agrario ordena a San Mateo la entrega de 3 mil 369 hectáreas a sus vecinos*. *Quadratin*.
<https://oaxaca.quadratin.com.mx/Gana-Santa-Maria-del-Mar-demanda-ante-tribuna-a-San-Mateo-del-Mar/>
- Chavelas, A. P. (2020). *Ikootsa atnejnoop iüm “nosotros somos la casa”, el proceso de recuperación postsísmica de la comunidad ikoots de San Mateo del Mar, Oaxaca, a partir del sismo de septiembre de 2017* [Tesis de Maestría en Desarrollo Rural, Posgrado en Desarrollo Rural, UAM-Xochimilco].
- Contreras, A. (11 de febrero de 2020). *Pese amparos y resistencias, los trenes van: Toledo*, Pie de Página.
<https://piedepagina.mx/pese-amparos-y-resistencias-los-trenes-van-toledo/>
- Diario Oficial de la Federación (3 de junio de 2016). *Reglamento de la Ley Federal de Zonas Económicas Especiales*.
- Diario Oficial de la Federación (29 de septiembre de 2017). *Decreto de Declaratoria de la Zona Económica Especial de Salina Cruz*.
- Diego, R. (2014). *Enfoques institucionales y sociales para comprender la lucha de San Dionisio del Mar en la defensa de su territorialidad y autonomía*, en Federico Novelo (Coord.), *Instituciones y desarrollo*. Departamento de Producción Económica, DPE/UAM-Xochimilco, 589-624.
<https://consultaindigenajuchitan.files.wordpress.com/2015/01/2015-enero-roberto-diego.pdf>
- Diego, R. (2016). “Parques eólicos vs. Comunidades indígenas en el Istmo de Tehuantepec: extraviando o recuperando sus usos y costumbres en el hacer pública”, en M. Corona (coord.), *Sociedad, desarrollo y políticas públicas*. Departamento de Producción Económica, UAM-X.
- Diego, R. (2021a). *Proyectos nacionales y agravio de pueblos originarios en México: el caso del Corredor Transísmico*, en Aleida Azamar, Carlos Rodríguez (coords) *Llover sobre mojado: conflictos socioambientales frente al extractivismo y megaproyectos en tiempos de crisis múltiple*. UAM-X.
- Diego, R. (2021b). *De pandemias y catástrofes sociales en los pueblos originarios de Oaxaca: el SARS-CoV-2 en el Istmo de Oaxaca y en la Sierra Juárez de México*, Griselda Martínez Vázquez, Ana María Paredes Arriaga, Arturo Torres Vargas (Coords.) *COVID-19 desde la mirada de las Ciencias Sociales y las Humanidades*, DPE/DCSH/UAM-X, pp. 48-77.
- Flores Cruz, R. M. (2015). *La disputa por el Istmo de Tehuantepec: las comunidades y el capitalismo verde* [Tesis de maestría, Posgrado en Desarrollo Rural, UAM-X].
- García, M. Á. (8 de julio de 2022), *San Mateo del Mar crónica de una anunciada masacre indígena*, Ojarasca, *La Jornada*.
<https://microadmin.jornada.com.mx/ojarasca/2022/07/08/san-mateo-del-mar-cronica-de-una-anunciada-masacre-indigena-303-5588.html>
- IEEPCO (2022). *Dictamen DESNI-IEEPCO-CAT-408/2022 por el que se identifica el método de la elección de concejales al ayuntamiento de San Mateo del Mar; municipio que electoralmente se rige por sistemas normativos indígena*. IEEPCO.
https://www.ieepco.org.mx/archivos/SNI_CATALOGO2022/V2/408_SAN_MATEO_DEL_MAR.pdf

- Jiménez, G. (25 de abril de 2019). "Nunca ayudaron", AMLO confirma desaparición de Zonas Económicas Especiales. *El Sol de México*. <https://www.elsoldemexico.com.mx/finanzas/amlo-confirma-desaparicion-de-zonas-economicas-especiales-3368913.html>
- Lomnitz, C. (2005). "Sobre la reciprocidad negativa", *Revista de Antropología Social*, núm. 14, 311-339.
- Lope de Vega, F. (2006). *Fuenteovejuna*. Ed. Cátedra.
- López Pacheco, I. (27 de octubre de 2009). Proyecto eólico, la verdadera historia en San Mateo del Mar. *Diario Despertar de Oaxaca*. <http://www.diariodespertar.com.mx/zona-m/estado/21404-Proyecto-elico-verdaderahistoria-San-Mateo-del-Mar.html>
- López, N. y Luna R. (13 de febrero de 2013). Firme el rechazo a Mareña Renovables en Álvaro Obregón. *Diario Despertar de Oaxaca*. https://issuu.com/despertardeoaxaca/docs/env_o_despertar__13_febrero_2013/1
- Martínez, L.J. (2009). Ciudadanías diferenciadas, entre la política y la justicia, en Fundación para el Debido Proceso (DPLF), *Derecho y sociedad en Oaxaca indígena. Logros alcanzados y desafíos pendientes*. Fundación para el Debido Proceso Legal, 23-38.
- Manzo, D. y López R. (4 de diciembre de 2015). Santa María del Mar cumple un año sin electricidad por conflicto agrario. *La Jornada*. <https://www.jornada.com.mx/2015/12/04/estados/038n2est>
- Manzo, D. y Pérez J. (23 de junio de 2020). Asesinan a 15 personas por disputas en San Mateo del Mar, Oaxaca. *La Jornada*. <https://www.jornada.com.mx/ultimas/estados/2020/06/23/asesinan-a-15-personas-por-disputas-en-san-mateo-del-mar-oaxaca-5752.html>
- Mauss, M. (1923-1924). *Essai sur le don: forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*, *L'Année Sociologique*, t. I, segunda serie.
- Moore, B. (1989). *La injusticia: bases sociales de la obediencia y la rebelión*. UNAM.
- Morales, A. (25 de abril de 2019). AMLO confirma cancelación de zonas económicas especiales. *El Universal*. <https://www.eluniversal.com.mx/nacion/amlo-confirma-cancelacion-de-zonas-economicas-especiales>.
- Okuda, M. y Gómez-Restrepo, C. (2005). Métodos en investigación cualitativa: triangulación, *Revista Colombiana de Psiquiatría*, vol.34, núm.1, pp. 118-124. <http://www.scielo.org.co/pdf/rcp/v34n1/v34n1a08.pdf>
- Ramírez, É. (5 de septiembre de 2019). Además del tren, proyecto Transistmico incluye parques industriales y un gasoducto. *Contralinea*. <https://www.contralinea.com.mx/archivo-revista/2019/09/05/ademas-del-tren-proyecto-transistmico-incluye-parques-industriales-y-un-gasoducto/>
- Ramos, J. y Jiménez, G. (26 de abril de 2019). Sepultan las ZEE, nace una paraestatal para el desarrollo del Istmo. *El Sol de México*. <https://www.elsoldemexico.com.mx/finanzas/sepultan-las-zee-nace-una-paraestatal-para-el-desarrollo-del-istmo-3371842.html>
- Rangel, R. (2022). *Proceso de cambio y asimilación política del sistema electoral del pueblo ikoots*. Política Electoral Incluyente e Instituto Electoral del Estado de México.
- Rasgado, R. (19 de octubre de 2009). Sangriento enfrentamiento en San Pedro Huilotepec". *El Imparcial*. <https://www.nacionmulticultural.unam.mx/mezinal/docs/349.pdf>
- Redacción (21 de junio de 2020^a). En San Mateo del Mar, hay guerra contra la asamblea del pueblo. *La Coperacha*. <https://lacoperacha.org.mx/wp-content/uploads/2020/06/Pronunciamiento-de-organizaciones-sobre-San-Mateo-2020.pdf>
- Redacción (4 de mayo de 2020^b). Organizaciones exigen medidas cautelares para el pueblo mareño y responsabilizan al presidente municipal, Bernardino Ponce Hinojosa. *La Coperacha*. <https://lacoperacha.org.mx/realizan-ataque-armado-contrapueblo-ikoot-san-mateo-del-mar/>
- Sahlins, M. (1977). *Economía de la edad de piedra*. Akal.
- Servicios para la Educación Alternativa A.C. (EDUCA), (22 de junio de 2020a). En San Mateo del Mar, hay guerra contra la asamblea del pueblo. EDUCA. <https://www.educaoaxaca.org/en-san-mateo-del-mar-hay-guerra-contrala-asamblea-del-pueblo/>

- Servicios para la Educación Alternativa A.C. (EDUCA) (23 de junio de 2020b). *Violencia en San Mateo del Mar por desprecio hacia los sistemas normativos: antropólogo*.
<https://www.educaoaxaca.org/violencia-en-san-mateo-del-mar-por-desprecio-hacia-los-sistemas-normativos-antropologo/>
- Schutz, A. (1954). *Formación de conceptos y Teorías en las Ciencias Sociales*. Estudios sobre Teoría Social. Editorial Amorrortu.
- Tribunal Superior Agrario (2012). Recurso de revisión: 143/2012-22 Dictado el 13 de septiembre de 2012 Pob.: "SANTA MARIA DEL MAR" Mpio.: Juchitan de Zaragoza Edo.: Oaxaca. Boletín Judicial Agrario, año XX, octubre, Núm. 240.
<https://www.tribunalesagrarios.gob.mx/ta/docs/pub/bol/240.pdf>
- Valdivieso, G. (30 de enero de 2023). *En calma, relevo de autoridad en San Mateo del Mar*. Noticias, voz e imagen del Istmo.
<https://istmo.nvinoticias.com/istmo/politica/en-calma-relevo-de-autoridad-en-san-mateo-del-mar/17782>
- Vargas, M. (11 de octubre de 2021). *Ikoote de San Mateo del Mar sientan precedente histórico con revocación de mandato*. Oaxaca Media.
<http://www.oaxaca.media/2021/10/ikoots-de-san-mateo-del-mar-sientan-precedente-historico-con-revocacion-de-mandato/>
- Zárate, A. (2015). *La codicia capitalista manifestada en eólicos y minería, en su tropiezo con la comunidad y ¿la resistencia? en Cd. Ixtepec, Oaxaca: un camino hacia la reconstrucción del territorio* [Tesis de maestría, Posgrado en Desarrollo Rural, México, UAM-X].
- Zanotelli, F., y Montesi, L. (Coords.). (2022). *Los huaves en el tecnoceno: disputas por la naturaleza, el cuerpo y la lengua en el México contemporáneo*. INAH/EDITPRESS. (pp. 169-190).

Potencialidades de la educación y el conocimiento

03

Educación financiera para el retiro: cuidando el ahorro obligatorio

AUTORA

Yolanda Daniel Chichil
Profesora-Investigadora,
UAM-Xochimilco

INTRODUCCIÓN

Los beneficios de las pensiones de la seguridad social forman parte de la riqueza de las familias y representan quizás la parte más importante para aquellas de bajos ingresos. El bienestar durante los años de retiro de la actividad productiva, debido a la edad avanzada, a veces no produce el júbilo esperado, entre otras razones, porque con la jubilación disminuye el patrimonio familiar. Este bienestar puede lograrse si, durante los años de plena actividad económica, las personas planifican y ahorran para su jubilación. A pesar de que hay pocos estudios sobre las dificultades que enfrentan las personas al momento de retirarse para tomar decisiones sobre cómo gestionar sus ahorros de toda la vida con fines previsionales¹, los estudios que han abordado el tema de *educación financiera* y *planificación* para el retiro han demostrado diversas causas, destacándose la falta de información y conocimientos que impiden tomar decisiones óptimas en el manejo del dinero presente y futuro.

La *alfabetización financiera* es la comprensión de los asuntos financieros, principalmente en cuestiones de finanzas personales. Con frecuencia, implica el conocimiento y el comportamiento para tomar decisiones relativas al ahorro, inversión y acumulación del capital para el desarrollo de la economía familiar, permitiéndoles acceder a una mejor calidad de vida. Los economistas están comenzando a investigar las causas y consecuencias del analfabetismo financiero.

La planificación para asegurar un ingreso que sustituya al salario cuando, debido a razones de la edad avanzada, las personas ya no puedan proveérselo por sí mismas, requiere información, habilidades y conocimientos (Neukam, K. A. y Hershey, D. A.; 2003) a través

¹ En México, las leyes de seguridad social hablan de *Pensiones de Vejez* (se otorgan a partir de los 5 años) y *Pensiones de Cesantía en Edad Avanzada* (se otorgan a partir de los 60 años de edad si queda desempleado el trabajador); mientras que las llamadas *Pensiones de Retiro* están asociadas a la separación del empleo si el trabajador ha cumplido los requisitos de cotización y ha alcanzado cierto nivel de acumulación de ahorro previsional individual antes de los 60 años. Estas pensiones son las del sistema contributivo formal modificado en 1997. En este documento se usan indistintamente los términos *jubilación* y *retiro* para referirse a cualquiera de esas pensiones.

de la educación financiera. En este documento, se adopta la siguiente definición de la *Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos* (OCDE):

La Educación Financiera es el proceso por el cual los consumidores/inversoristas financieros mejoran su comprensión de los productos financieros, los conceptos y los riesgos, y, a través de información, instrucción y/o el asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y confianza para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber a dónde ir para obtener ayuda y ejercer cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar económico.

Estudios previos han demostrado consistentemente que la educación financiera está relacionada directamente con las actividades de ahorro y planificación (Hershey, Jacobs-Lawson; et.al; 2007), mientras que la falta de conocimientos financieros reduce la posibilidad de una planificación financiera adecuada (Lusardi y Mitchell; 2007).

Muchos hogares no están familiarizados con los conceptos económicos básicos necesarios para tomar decisiones de ahorro e inversión. El desconocimiento de conceptos financieros y la falta de información sobre beneficios del plan de pensiones, en caso de tenerlos, provocan la disminución de la riqueza en la vejez y, en última instancia, impiden alcanzar la seguridad financiera en el retiro (Fisch, Jill; 2019).

Las personas presentan poca capacidad para tomar decisiones relacionadas al ahorro, en particular con respecto a la acumulación de riqueza destinada al retiro en la vejez debido a falta de herramientas o conocimientos (Lusardi y Mitchell; 2014). Las decisiones económicas tomadas sin los conocimientos suficientes pueden derivar en graves errores. Las personas tienen una capacidad limitada de evaluar alternativas y de identificar los costos, los beneficios y restricciones de los productos que el mercado y el sistema financiero ofrecen.

Investigaciones sobre el tema han concluido que las personas que tienen más educación financiera tienen también un comportamiento responsable relacionado con los ahorros para el retiro. Tienen más probabilidades de planificar su jubilación, y quienes lo hacen acumulan de dos a tres veces más riqueza que los que no planifican. También tienen menos propensión a retirar dinero de sus cuentas de jubilación y procuran no endeudarse cerca del momento de su retiro, aunque paradójicamente son los que tienen más deudas (Tharayil y Walstad; 2019). Aquellas que no poseen conocimientos de educación financiera tienen más probabilidades de tener deudas cerca de la jubilación cuando, de hecho, es cuando deberían estar en su punto más alto de acumulación

de riqueza (Lusardi, Annamaria, et al. 2018); la falta de recursos y/o fuente de ingresos conducen al endeudamiento.

En México, los organismos encargados de la promoción de la educación financiera ya se han planteado algunas inquietudes específicas sobre la educación financiera de la población en general, enfatizando en su inclusión financiera, pero no para entender las causas por las que los trabajadores del sector formal de la economía llegan a la jubilación con poco o ningún patrimonio.

El objetivo del documento es conocer el nivel del *alfabetismo financiero* entre la población de 18 y hasta 70 años de edad en México para aplicar al diseño de estrategias de educación financiera para la adquisición de habilidades financieras que promuevan la acumulación del fondo de ahorro obligatorio de los trabajadores del sector formal de la economía.

En este trabajo se muestra el comportamiento, conocimiento y actitud de este segmento de la población para demostrar que las habilidades y el manejo de los recursos financieros no les permiten a los trabajadores que tienen una cuenta individual de ahorro obligatorio para el retiro vinculado a la seguridad social procesar la información financiera para vigilar la acumulación de su fondo para mejorar sus condiciones económicas en la jubilación.

Se recurre a las encuestas nacionales de educación financiera realizadas en México y por los organismos internacionales con mandato, todos en la promoción de la educación financiera. Los grupos de edades son diferentes según las encuestas analizadas. En este documento, se denomina como “población joven” a la comprendida en las edades de 18 y hasta 29 años; a la población con más de 29 y menos de 60 años, como “población en edad media”, y a los de 60 años y más, se les considera como “población mayor” a menos que indiquen lo contrario las encuestas citadas.

El trabajo se divide en tres partes. En la primera se presenta la justificación a partir de la reforma de las pensiones del seguro social en México. En la segunda parte se habla de la concepción de la educación financiera y la correlación estadística entre ésta y la planificación para la jubilación en el contexto internacional. Finalmente, en la tercera parte se describen los resultados de las encuestas sobre el tema realizadas en México y las conclusiones.

JUSTIFICACIÓN

Los cambios en las pensiones de contribución definida por las de beneficio (y costos) definidos, como los ocurridos en México en 1997 para los trabajadores del sector privado y en 2007 para los del servicio público federal, han puesto a los trabajadores a cargo de sus recursos previsionales. La inversión y gestión de esos recursos determinarán los beneficios que estarán disponibles a largo plazo,

cuando el trabajador se retire de su actividad económica debido a la edad avanzada; el trabajador ahora tiene la responsabilidad de saber cuánto ahorrar para el retiro y cómo gestionar -junto con su AFORE- el fondo de ahorro para lograr sus objetivos individuales de ingreso una vez que se retire de la actividad económica.

La mayor intermediación financiera en detrimento de la intervención pública y en aras de la “libertad de elección” dejaron al trabajador (ahora llamado individuo) toda la responsabilidad de gestionar su ahorro obligatorio (ahora llamado individual); ya no cuenta con la solidaridad intergeneracional de los regímenes pensionarios reformados ni de la gestión y compromiso del Estado que le aseguraban un ingreso de por vida en el retiro².

La reforma de los sistemas públicos de pensiones conocidos como *Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR)* se manifestó en los beneficios que recibirá el trabajador cuando se retire de la actividad económica en razón de su edad avanzada; están ahora indefinidos porque la acumulación de su ahorro obligatorio con fines previsionales está expuesta a riesgos, que hasta antes de la reforma pensionaria solo enfrentaban el Estado y las instituciones financieras, tales como la mayor longevidad, la quiebra y los vaivenes de los mercados financieros, por ejemplo; ahora ha aumentado la complejidad de las decisiones financieras que enfrentan los trabajadores y están a cargo del trabajador³.

Al momento del retiro, los trabajadores deben decidir si con su fondo acumulado comprarán una renta vitalicia o bien se inclinarían por el retiro programado, en cuyo caso deberán considerar su expectativa de vida estimada o sentida, o bien se preguntarán si les convendría optar por una renta superior al 30% de la “pensión garantizada” y llevarse los recursos remanentes, por ejemplo.

Se espera que los trabajadores poseedores de su cuenta de ahorro obligatorio para el retiro se responsabilicen de su acumulación y suficiencia y de seguir las recomendaciones de complementar ese ahorro con el voluntario.

El Sistema de Ahorro para el Retiro inició con 13.8 millones de trabajadores afiliados. Un trabajador que inició su vida laboral hace casi 25 años en el sector formal de la economía, en el año 2022 se estará retirando bajo este régimen de pensiones reformado, bajo la suposición de que estuvo con empleo de forma ininterrumpida durante ese largo periodo, es decir, nunca solicitó subsidios por desempleo ni tampoco ayuda por gastos de matrimonio. Un caso excepcional.

Será entonces que recibirá los fondos acumulados en una cuenta individual⁴ a la que se dirigirá el ahorro obligatorio al que estaba sujeto por su calidad de empleado; asimismo, recibirá las contribuciones de su empleador junto con las del Estado.

Si este trabajador estuvo atento a su cuenta individual mientras estaba activo, pudo observar que su variación estaba vinculada a su salario: cuando aumentaba este - o disminuía, según los vaivenes de la economía y/o su desempeño profesional- su cuenta individual aumentaba o disminuía también. Cuando ese trabajador observó que disminuía el ritmo de acumulación en su cuenta individual sin razón aparente, se dio cuenta de que se debía a las comisiones que cobra la administradora de su cuenta individual y decidió entonces cambiar de administradora. Cuando observó que persistía una disminución en sus recursos, se dio cuenta de que la provocaba las minusvalías por las fluctuaciones del mercado financiero: seleccionó entonces una nueva combinación de activos financieros en los que estarían invertidos sus recursos; este trabajador, si tuvo la oportunidad y visión, también debió observar cómo se incrementaba sustancialmente su cuenta individual con el ahorro voluntario. Ahora con 65 años de edad, ese trabajador solo espera conocer el importe de su pensión definido a partir de esos fondos que registra su cuenta individual: puede ser que le alcance para disfrutar una renta de por vida y que cuando fallezca, sus beneficiarios legales continúen recibiendo esa pensión por siempre. Este trabajador ficticio estaba plenamente capacitado para ejercer esa labor de vigilancia, supervisión y previsión y quizá se convierta en un jubilado que disfrute una pensión que no diste mucho de su último salario. Sin embargo, una *educación financiera* como la de este trabajador previsor, ficticio, no está al alcance de la población en general.

Por el contrario, tomar decisiones basadas en conocimientos financieros ofrece una mejor alternativa de vida económica. La promoción de una cultura de ahorro, inversión y previsión frente a contingencias tales como la pérdida del empleo, la enfermedad, la incapacidad y la vejez que provocan la pérdida parcial o total de los ingresos, evitaría y/o disminuiría la vulnerabilidad financiera de las personas y sus familias.

Autores como Hung y Lusardi, por separado, confirman que la formación económico-financiera se asocia positivamente al alfabetismo financiero y que hay una significativa brecha de género desfavorecedora a las mujeres (Hung, Parker y Yoong, 2011; Lusardi y Tufano, 2015).

² En México, convive el nuevo y viejo sistema de pensiones de la seguridad social que protege a los trabajadores del sector privado y a aquellos que están al servicio del Estado. El viejo sistema de pensiones dejará de existir cuando se extinga la generación de la transición o si se modifican las leyes al respecto y se elimina antes.

³ El Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, principalmente, han propuesto limitar la participación del Estado a la provisión de una red de seguridad mínima y aumentar la participación de las empresas privadas y del “individuo”, que ya no se identifica como “el trabajador”, en el financiamiento de su pensión de vejez.

⁴ La *Cuenta Individual* es “aquella de la que sea titular un trabajador en la cual se depositarán las cuotas obrero, patronal y estatal y sus rendimientos; se registrarán las aportaciones a los fondos de vivienda y se depositarán los demás recursos que la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro disponga”. A la fecha, cualquier trabajador independiente (por cuenta propia) puede tener una *Cuenta Individual* de ahorro obligatorio.

EDUCACIÓN FINANCIERA

La *educación financiera*, entendida como la combinación de conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos necesarios para tomar decisiones financieras acertadas y lograr el bienestar financiero individual, se ha estudiado a través de encuestas nacionales realizadas por organismos internacionales que abarcan un conjunto de países de varios continentes, cuyos objetivos principales son conocer los niveles de conocimiento financiero.

Uno de los estudios más diversificados y completos que revela el nivel de alfabetismo financiero comparativamente es *Alfabetismo financiero alrededor del mundo*, elaborado por Klapper *et al.* (2015). Consideraron que una persona es alfabetizada financieramente si comprendía la diversificación del riesgo, la inflación y si tenía habilidad numérica aplicada al cálculo de interés y el interés compuesto. En él analizaron datos de más de 150,000 personas de 15 años y más, en 140 países, incluido México.

Este estudio encontró que el alfabetismo financiero en el mundo es del 33%. En las economías del G-7, en promedio, el 55% de las personas de 15 años o más son alfabetas financieras; en tanto que en el grupo de economías emergentes formado por Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica (BRICS), esta cifra es del 28%. En México, el alfabetismo financiero se estimó en 32%. En las economías emergentes, los jóvenes entre 15 y 35 años presentan un alfabetismo financiero del 32% (García, N. *et al.*; 2013) que contrasta con el 55% observado en las economías del G-7.

En una amplia recopilación de estudios sobre medición del alfabetismo financiero publicados en el período 1996 – 2008 (Krishnamurty. *et al.*; 2000). Huston (2010) analizó 71 países; concluyó que la mayoría de los autores equipara el alfabetismo financiero al componente de conocimiento.

En los Estados Unidos de América se han realizado los estudios más amplios acerca del alfabetismo financiero. En la *Encuesta Nacional Longitudinal de la Juventud en 1997*, Lusardi, Mitchell y Curto (2010) dieron seguimiento a jóvenes entre 12 y 17 años sobre sus conocimientos en tres temas financieros básicos: cálculo del interés, inflación y diversificación del riesgo. Cinco años después se les volvió a evaluar en estos mismos temas; se encontró que solo el 27% comprendía los tres componentes y que persistían las brechas de género a favor de los hombres.

Muestran que la mayoría de los estudiantes de enseñanza secundaria y universitaria no aprueban los exámenes de conocimientos financieros (Shim *et al.*, 2010; Mandell, 2008).

Atkinson y Messy (2012) y Lusardi y Mitchell (2010), por separado, encontraron mediante regresión lineal que hay una asociación en la educación financiera según la edad

y los ingresos: que los jóvenes (18 a 29 años aproximadamente) tenían bajos puntajes en alfabetismo financiero; las personas en edades medias (más de 29 y hasta 60 años) obtenían niveles más altos de alfabetismo financiero y las personas mayores de 60 años exhibían bajos puntajes, de tal manera que concluyen que existen rendimientos decrecientes con la edad en términos de su educación financiera.

Asimismo, analizaron la variable ingresos con la variable educación financiera; el análisis de regresión confirmó que los encuestados de ingresos más altos tienen más probabilidades de obtener puntajes altos que sus pares de ingresos más bajos.

Del mismo modo, también existe una relación positiva entre el nivel de escolaridad alcanzado y la educación financiera: las personas con mayor nivel de escolaridad son más propensas a exhibir conductas y actitudes positivas hacia el dinero y la planeación para su futuro.

Se han llevado a cabo estudios basados en el análisis de regresión lineal multivariado que buscan asociar la edad, el ingreso y la escolaridad para explicar el alfabetismo financiero. Además, se ha intentado explicar la mejora en el monto de la riqueza de una persona considerando su alfabetismo financiero, su nivel de escolaridad y el nivel de escolaridad de la madre⁵.

En estos estudios, se adopta el concepto de que el alfabetismo financiero mide comportamiento, actitud y conocimiento financiero. Se consideraron conceptos básicos financieros, como el manejo del dinero, las tasas de interés, la inflación y la administración del presupuesto personal.

El *comportamiento financiero* se refiere a la forma en que un individuo planea su gasto y los factores que considera al acceder al crédito y la inversión. Por último, la *actitud financiera* se refiere a las preferencias hacia el futuro de un individuo.

Según los resultados del estudio piloto de la *Red Internacional de Educación Financiera (INFE)* de la OCDE, aplicado a 14 países de cuatro continentes (véase Atkinson, A. y F. Messy, 2012), se midieron principalmente las actitudes hacia la disposición o preferencias por el dinero y la planificación del futuro en términos de asegurarse un ingreso.

Las preguntas de la encuesta abarcan el conocimiento financiero, el comportamiento y las actitudes relacionadas con varios aspectos de la educación financiera, como el presupuesto y la administración del dinero, los planes financieros a corto y largo plazo y la elección de productos financieros. También se incluyen preguntas para conocer detalles sociodemográficos importantes de los participantes, como la edad, el sexo y los ingresos.

Para medir el conocimiento financiero, se formularon ocho preguntas que se referían al valor del dinero en el tiempo, tasas de interés, inflación y riesgo. Se definió que

⁵ En términos generales una ecuación de regresión lineal multivariada sería: Riqueza en el retiro = $\beta_0 + \beta_1$ Educ. Finan. $_i + \beta_2$ escolaridad $_i + \beta_3$ escolaridad madre $_i + \beta_4$ variables de control $_i +$ término aleatorio $_i$

la persona que obtuviera seis o más respuestas correctas se consideraría con un conocimiento “alto”; menos de seis preguntas correctas se clasificaba como “bajo”.

En algunos países, menos de la mitad de los encuestados lograron este puntaje, y ningún país tenía más del 70% de su población que pudiera responder al menos seis preguntas. La encuesta incluye tres declaraciones de actitud relacionadas con la preferencia hacia el dinero y la planificación para el futuro. Las preguntas de actitud eran sobre el acuerdo o desacuerdo con declaraciones particulares para captar la disposición o preferencias⁶.

Respecto al comportamiento financiero, se consideraron los siguientes aspectos: si se pagaban a tiempo las deudas, si se mantenían vigilados los asuntos de finanzas personales y si existían objetivos de largo plazo y se trabajaba para alcanzarlos, por nombrar los principales.

Para un primer análisis, se realizaron regresiones lineales con variables que no pueden ser elegidas o influenciadas por el participante (edad y género). Se encontró en los 14 países que los hombres obtienen puntuaciones significativamente más altas que las mujeres.

Con respecto a la edad (controlando las diferencias de género), hay diferencias significativas por país; la educación financiera parece aumentar típicamente con la edad hasta los 69 años en algunos países, mientras que en otros, los encuestados mayores de 60 años tienen puntajes significativamente más bajos que los de 20 a 29 años. En otros países (de los 14), los adultos jóvenes de 18 a 39 años tienen niveles significativamente más altos de educación financiera que otros grupos de edad.

En el segundo análisis, se consideraron características sociodemográficas y personales que pudieran estar asociadas con la educación financiera (género, edad, ingresos, nivel de escolaridad, actitud ante el riesgo). El género siguió siendo significativo en ocho de los países de la encuesta.

Se encontraron variaciones importantes en la educación financiera según la edad y los ingresos. En la mayoría de los 14 países encuestados, a las personas de edades medias se les asocia con niveles más altos de educación financiera, mientras que los encuestados más viejos y más jóvenes obtuvieron puntajes más bajos. Asimismo, se encontró mediante estimaciones de regresión lineal que los encuestados de mayores ingresos son más propensos a obtener puntajes más altos que sus pares de ingresos más bajos⁷.

El análisis de la relación entre *comportamiento* y *conocimiento* sugiere una asociación directa: cuando aumenta el conocimiento, también lo hace el comportamiento. Po-

dría inferirse que el conocimiento conduce a una participación más activa en los mercados financieros, pero es posible que las personas que enfrentan la realización de un riesgo que implique la disminución o desaparición de sus ingresos busquen información, aumentando así su conocimiento.

También se observó una asociación directa, estadísticamente hablando, entre las *actitudes* y el *comportamiento*. Las personas con una actitud positiva hacia el largo plazo son más propensas a exhibir comportamientos financieros que aquellas con una preferencia por el corto plazo. Las actitudes y preferencias se consideran un elemento importante de la educación financiera. Si las personas tienen una actitud negativa hacia el ahorro para su futuro, por ejemplo, se argumenta que estarán menos inclinadas a exhibir un comportamiento para ahorrar a largo plazo. Del mismo modo, si prefieren priorizar los deseos a corto plazo, es poco probable que se provean de ahorros para enfrentar eventualidades o hagan planes financieros a más largo plazo.

Se encontró que las personas que tienen una actitud negativa hacia el ahorro para su futuro están menos dispuestas a ahorrar con ese objetivo. Si su inclinación es por el corto plazo, es poco probable que ahorren para casos de emergencia o que hagan planes financieros a más largo plazo.

Puede concluirse de esta encuesta que los bajos niveles de escolaridad e ingresos están asociados con niveles más bajos de educación financiera; se aprecia la necesidad de apoyar a las mujeres en varios de los países estudiados.

Estas relaciones de ninguna manera prueban causalidad, pero merecen una mayor investigación para comprender la relación entre estas variables. Las preguntas que merecen respuesta y no pueden responderse con la literatura revisada son: ¿Las actitudes hacia el retiro tienen un impacto positivo en la planeación para el retiro? o ¿La educación financiera tiene un impacto positivo en la planeación para el retiro? ¿Cuáles son los factores que miden la planificación para el retiro?

Los estudios citados identifican los factores que influyen en el nivel de *alfabetismo financiero* a través de encuestas, pero no hablan de las estrategias que fortalezcan sus habilidades para la toma de decisiones en materia financiera y la planeación de su futuro, en una etapa oportuna de su vida (Carlin, Jiang y Spiller, 2017; Mandell, 2011). Tampoco se habla de que las metas financieras claras y los factores demográficos inciden en la decisión para prepararse para el retiro.

⁶ Las preguntas para medir la actitud fueron: “Me resulta más satisfactorio gastar dinero que ahorrarlo a largo plazo”, “Tiendo a vivir para el hoy y dejar que el mañana se ocupe de sí mismo” y “El dinero está ahí para ser gastado”.

⁷ Algunos modelos para la regresión lineal consideran, en una primera etapa, a las variables actitud, metas financieras claras y factores demográficos como variables independientes para explicar la planificación para el retiro. En una segunda etapa, la planificación para el retiro se convierte en una variable independiente que explicaría la confianza en la toma de decisiones de retiro, entendida esta como la actitud de las personas con respecto a la jubilación y sus preparativos para cuando ocurra, es decir, si tienen o no algún plan de pensiones público o privado.

LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN MÉXICO

En México, la *Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)* está a cargo de las políticas de *educación financiera* para la población de todas las edades, principalmente para personas que se encuentran fuera del alcance de la estrategia de inclusión financiera. Entre los objetivos de la SHCP se encuentra el mejor uso del presupuesto personal y del hogar, el aumento de la tasa de ahorro (a corto y largo plazos); inclusión de la educación financiera en los colegios y el empoderamiento de los consumidores con el objeto de que estén mejor capacitados al momento de relacionarse con los proveedores de servicios financieros. Sus estrategias se dirigen a "...acercar a la población al sistema de ahorro pensional y al sector asegurador, así como la necesidad de desarrollar iniciativas de educación financiera destinadas a la población financieramente excluida"⁸.

En 2008, la *Universidad Nacional Autónoma de México* y el *Banco Nacional de México*, un intermediario financiero, llevaron a cabo la *Primera Encuesta sobre Cultura Financiera* en México. Los objetivos de esta encuesta fueron identificar el nivel de conocimiento y las percepciones que tienen los informantes sobre distintos instrumentos de ahorro y crédito, conocer el uso de productos y servicios financieros formales e informales, medir los hábitos de gasto, ahorro y crédito de los hogares, y, en resumen, identificar actitudes y valores ante el consumo (gasto), ahorro y crédito.

Respecto a la *cultura del ahorro*, la *previsión y planeación*, se destaca lo siguiente: el 80% de las personas encuestadas prefiere usar dinero en efectivo, y el 51% de su consumo se destina a satisfacer necesidades básicas. Cuando sobra dinero (de su gasto o de su sueldo), la mitad de los encuestados manifiesta la intención de ahorrarlo. Las razones por las que las personas ahorran son la incertidumbre y la satisfacción de las necesidades básicas, principalmente.

En cuanto al conocimiento y uso de cuentas de ahorro, crédito, inversiones y fondos para el retiro, el 69% de los entrevistados dice que nunca se informa acerca de los productos y servicios financieros, y el 29% dice que se informa hasta que lo necesita. Se preguntó sobre la distribución ideal del gasto; únicamente el 8.4% de los entrevistados consideró algún instrumento de protección en su presupuesto; en este caso, se pronunciaron igual por el seguro de vida que por el seguro de educación.

El *Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)* y la *Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)* llevaron a cabo la *cuarta Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2021*. En esta encuesta, se entrevistó cara a cara al jefe o jefa del hogar o al cónyuge del jefe de hogar, en ausencia de este último (a); en ausencia de ambos, a un miembro del hogar de entre 18 y 70 años de edad. Incluyó tres atributos: comportamiento financiero, capacidad de pago de las deudas y conocimientos.

Los hallazgos relevantes a nivel general fueron: El 50.8% de la población de 18 a 70 años separa el dinero para pagos/deudas del gasto diario. El 78.3% de quienes cuentan con un crédito formal refieren que sí pueden pagar sus cuentas en el plazo requerido; finalmente, el 95.2% contestó correctamente a la siguiente pregunta: "Si usted le presta 25 pesos a una amiga o amigo y a la siguiente semana le regresa los 25 pesos, ¿cuánto le pagó de interés?".

A partir de los resultados de estas dos encuestas mencionadas, se puede observar que su objetivo es conocer la profundización de la inclusión financiera de la población para el uso de los productos y servicios financieros con tendencia a formular estrategias para la bancarización de las personas, pero no tiene como objetivo estudiar las causas y consecuencias de la educación financiera para el ahorro previsional.

Finalmente, se puede concluir de estas dos encuestas relevantes a nivel nacional que las personas tienen una actitud negativa hacia el ahorro para su futuro, siendo menos propensas a ahorrar. Si prefieren priorizar deseos a corto plazo, es poco probable que ahorren para casos de emergencia o que hagan planes financieros a más largo plazo. A menor escolaridad, mayor preferencia por el manejo del efectivo. El concepto de *ahorro* es equivocado, ya que se guarda lo que sobra; el gasto destinado a la compra de seguros y al ahorro para el retiro fueron marginales, es decir, no hay una cultura de previsión.

La *Asociación Mexicana de Administradoras de Fondos para el Retiro (AMAFOR)*, (2012) realizó una encuesta para identificar los valores, metas, prioridades y expectativas de los mexicanos sobre el ahorro, revelando que más del 70% de las personas que trabajan en la economía formal en México no planean su retiro. Encontró que el 62% no ha planeado su futuro, pero tiene fe en el gobierno y en Dios para resolverlo. El 57% de los entrevistados sí ahorra y de ellos, únicamente el 21% lo hace en el sistema financiero formal, pero no en su cuenta individual.

Uno de los prospectos de información elaborado por la *CONSAR*, dirigido a un público objetivo de bajo nivel de educación financiera, se presenta en el cuadro 1 con el fin

⁸ El *Consejo Nacional de Inclusión Financiera (CONAFIN)* tiene mandato federal para la promoción y difusión del acceso y uso de los servicios financieros. Se coordina para este propósito con la *Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF)*, la *Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)*, el *Banco de México (BANXICO)* y el *Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI)*, hoy llamado *Banco del Bienestar*.

de promover el ahorro⁹. La CONSAR reconoce que estos resultados adversos “pueden solucionarse” mediante un esfuerzo conjunto, en el cual propone aumentar la captación del ahorro en las cuentas individuales de las AFORE,

mediante educación en el sistema financiero y en las modalidades de ahorro que ofrece el sistema, proporcionando información al alcance de las mayorías.

Cuadro 1. Ventajas y Desventajas del Ahorro: Bancos Vs AFORE

Sistema	Ventaja	Desventaja
Sistema Bancario	Los ahorros están asegurados; si se pierden por alguna razón, se reembolsa por sus pérdidas hasta cierto monto.	Existen reglas (aunque sencillas) para abrir una cuenta y para el retiro del dinero ahorrado.
	Le pueden pagar intereses sobre su dinero ahorrado, lo cual aumenta la cantidad en su cuenta.	
	El dinero ahorrado pierde menos valor por causa de la inflación.	El dinero que se ahorra, a plazos fijos, puede no estar disponible cuando lo necesito
	Hay varios tipos de cuentas para las diferentes necesidades.	
AFORE	Los ahorros están asegurados para no perderse; si fuese así la AFORE tiene el deber de reembolsar lo acumulado hasta ese momento. Le pueden pagar intereses sobre su dinero ahorrado, lo cual aumenta la cantidad en su cuenta individual. El dinero ahorrado pierde menos valor por causa de la inflación.	Es un ahorro a largo plazo que se ve limitado por las aportaciones que se realizan.
	Hay varios tipos de cuentas para diferentes necesidades.	
	Cuenta con mecanismos por los cuales se puede incrementar sus ahorros (aportaciones voluntarias (AV) y las aportaciones complementarias para el retiro (ACR), y estos en algunos casos son incentivados por las AFORES.	Se puede tener acceso a parte de este fondo en algún momento de la vida siempre y cuando realice el trámite correspondiente
	Dependiendo de necesidades se pueden solicitar parte de este fondo para el retiro del trabajador	

Fuente: CONSAR. Campaña para promover el ahorro voluntario

⁹ El término “AFORE” se utiliza indistintamente en este documento para referirse tanto a las administradoras de la cuenta individual de los trabajadores del sector público como a las de los trabajadores del sector privado.

CONCLUSIONES

Estar bien informado, educado y entender los asuntos de la administración del dinero y su valor en el tiempo, así como cuestiones relacionadas con transacciones bancarias, inversiones, crédito, seguros y manejo de los fondos de inversión, suponen un alto grado de abstracción mental que, en algunos casos, puede ser superior al promedio observado en la población, de acuerdo con los resultados de las encuestas para el caso mexicano.

Los hallazgos de las encuestas realizadas en México o para México se centran en la promoción de la inclusión financiera, describen cómo se comportan las personas al consumir, endeudarse, y pagar sus deudas; al ahorrar o hacer un presupuesto personal, pero no explican por qué los trabajadores no planifican su jubilación y por qué muchos de ellos llegan a la jubilación con poca o ninguna riqueza.

Es digno de atención que el nivel de escolaridad esté en relación directa con el uso de los productos y servicios financieros; que haya una marcada preferencia por el manejo de efectivo, con lo cual pudiera explicarse la baja tasa de bancarización. La cultura del ahorro está poco extendida; entre quienes sí *ahorran*, lo hacen para satisfacer necesidades básicas inmediatas; el ahorro a largo plazo proviene principalmente de las contribuciones obligatorias para la jubilación. La ley del SAR permite disponer anticipadamente de una parte de los ahorros para la jubilación en circunstancias de desempleo; pero el estado de excepción, como el vivido con la pandemia, demostró una vez más que el ahorro a largo plazo no es prioridad para los trabajadores frente a las necesidades inmediatas básicas, lo cual se comprobó con el brote de la pandemia del virus COVID-19. El confinamiento sanitario y la recesión económica relacionada afectaron los ahorros para la jubilación; los trabajadores recurrieron a sus ahorros para el retiro para conseguir liquidez al haber perdido parte o la totalidad de sus ingresos.

En el cuadro 2 se observa que, si se toma como año base 2018, el monto de dinero retirado durante los años 2020 y 2021 creció aproximadamente un 26% y 45%, respectivamente; mientras que en 2017 se observó incluso un decrecimiento en el monto de los retiros.

Siguiendo las conclusiones de la OCDE en su documento *Retirement savings in the time of COVID-19*, "...permitir el acceso a los ahorros para la jubilación debe ser visto como una medida de último recurso y en función de las circunstancias excepcionales específicas e individuales de cada país. Los fondos de jubilación son para financiar la pensión. Acceder a los ahorros para la jubilación podría llevar a materializar pérdidas temporales del valor de los activos..."

El analfabetismo financiero en México es generalizado: los jóvenes (de 18 hasta 29 años) también carecen de los conceptos financieros básicos, con graves consecuencias

Cuadro 2. Retiro de la cuenta individual del trabajador por desempleo

Año	Num. Solicitudes de retiro aceptadas (miles)*	Eventos	Monto (mdp)	Variación anual (%) del monto
2017	1,071	1,961	\$8,247.60	-5.00
2018	1,192	2,156	\$9,493.10	15.10
2019	1,401	2,523	\$12,030.80	26.70
2020	1,874	2,458	\$20,060.40	66.70
2021	939	940	\$10,504.50	22.60

*Se refiere a retiro de dinero de la cuenta de ahorro obligatorio
La unidad se refiere a personas

Fuente: Tercer informe trimestral 2021 al Congreso de la Unión.
Cifras preliminares

para el ahorro, planificación de la jubilación, hipotecas y otras decisiones.

Los modelos teóricos de ahorro también destacan la importancia crítica de la educación financiera. Si, como muestran los estudios empíricos, la educación financiera produce efectos positivos sobre los ahorros para la jubilación, también hacen hincapié en la conveniencia de poseer conocimientos mínimos de finanzas.

Tanto en las naciones desarrolladas como en las emergentes, los más jóvenes y los adultos mayores son los grupos demográficos que mayor rezago presentan en este tema (Hung, Parker y Yoong, 2011; Lusardi y Tufano, 2015). Los trabajadores de todas las edades ahora tienen una responsabilidad sin precedentes para planificar su jubilación desde la etapa de ahorro, por ejemplo, qué administradora de fondos para el retiro seleccionar, hasta cómo disponer de esos recursos llegado el momento del retiro en razón de la edad avanzada. Por otro lado, la mejora en la tecnología y comunicaciones ha promovido la aparición de nuevos y sofisticados servicios financieros respecto a gastos en salud, educación y adquisición de vivienda, por ejemplo, y ha aumentado esa responsabilidad de las personas para estar bien informadas acerca de endeudamiento e inversión.

Las conclusiones de las encuestas revisadas para otros países alientan a que se ponga en práctica alguna política pública para la planificación financiera para la jubilación durante toda la vida productiva del trabajador (Fisch, Jill; 2019).

Los programas de educación financiera no solo tendrían que capacitar a los trabajadores para administrar sus propias cuentas de jubilación e invertir sus ahorros para la jubilación, sino para que llegado el momento del retiro, el trabajador pueda comprar con ese ahorro las rentas que le asegurarían un ingreso en la vejez. Las decisiones económicas menos frecuentes derivadas de la realización de contingencias tales como los accidentes, la invalidez, la pérdida de un activo importante o el fallecimiento de un familiar, por lo sorpresivo de su aparición, alteran los patrones de conducta, generan inseguridad pero incrementan la percepción de los riesgos que enfrentan las personas y les permiten reflexionar sobre el futuro y su entorno familiar; aparece el temor de ser una carga financiera para los hijos durante la vejez o por la incapacidad física. Ya desde hace al menos dos décadas se estaba creando conciencia acerca de la previsión del ingreso en la vejez (Bernheim, Douglas;1998). Estas situaciones críticas destruyen barreras y permiten asimilar conocimientos (la educación financiera) más fácilmente.

Por otro lado, debe enfatizarse que las personas, al momento de retirarse o jubilarse, no solo cuentan con su pensión, sino que también cuentan con los activos físicos y financieros que lograron acumular durante sus años productivos si supieron hacerlo.

REFERENCIAS

- AMAFORE (2012). Ahorro y Futuro ¿Cómo piensan los mexicanos? en URL: <http://Amafore.org/sites/default/files/AMAFORE%20AHORRO%20Y%20FUTURO.pdf>
- Atkinson, A., y Messy, F. A. (2012). Measuring financial literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education (INFE) pilot study.
- Bernheim, Douglas (1998) “Financial Illiteracy, Education and Retirement Saving”, en: Living with Defined Contribution Pensions, ed. Olivia S. Mitchell and Sylvester Schieber, pp. 38-68, Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Carlin, Bruce. Jiang, Li. Spiller, Stephen A. (2017). Millennial-Style Learning: Search Intensity, Decision Making, and Information Sharing. Management Science. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2016.2689>
- CNBV e INEGI. (2018), Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF). Varios años. [doi:https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2018/](https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2018/)
- Fisch, Jill (2019) . et.al. “Defined Contribution Plans and the Challenge of Financial Illiteracy”. En Global Financial Literacy Excellence Center. The George Washington University School of Business, Washington.
- García, N., Grifoni, A. y López, J. (2013). “La Educación Financiera en América Latina y el Caribe. Situación actual y perspectivas”. Banco de Desarrollo de América Latina, 12, 1-90.
- Hershey D. A., Jacobs-Lawson J. M., McArdle J. J., y Hamagami A. (2007). Psychological foundations of financial planning for retirement. *Journal of Adult Development*, 14, 26-36
- Hung, A., Parker, A. y Yoong, J. (2011). Defining and Measuring Financial Literacy. SSRN Electronic Journal. RAND Working Paper Series WR- 708. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1498674>
- Huston, Sandra. (2010). Measuring Financial Literacy. *The Journal of Consumer Affairs*, Vol. 44, No. 2.
- Klapper, Leora. et al. (2015). Financial Literacy Around the World. Insights from the Standard & Poor’s Ratings Services Global Financial Literacy Survey. World Bank Development Research Group.
- Krishnamurty, Parvati., and Wolter, Kirk, et al. (2000). National Longitudinal Survey of Youth 1997 (NLSY97): Technical Sampling Report. National Opinion Research Center. Chicago, IL
- Lusardi, Annamaria y Mitchell, Olivia S., (2007) “Financial Literacy and Retirement Preparedness: Evidence and Implications for Financial Education”, en: Business Economics, PP. 35-44.
- Lusardi, Annamaria. Mitchell, Olivia. y Curto, Vilsa. (2010). Financial Literacy among the Young. *The Journal of Consumer Affairs*. Vol. 44, No. 2, 2010 ISSN 0022-0078
- Lusardi Annamaria et al. (2018). The Changing Face of Debt and Financial Fragility at Older Ages, AM. ECON. ass’n papers & proceedings 407
- Lusardi Annamaria y Mitchell, Olivia S. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence, 52 J. ECON. LIT. 5, 24-26
- Lusardi, A. y Tufano, P. (2015). Debt literacy, Financial experiences, and Over in indebtedness. *Journal of Pension Economics and Finance*, 14(4), 332-368. <https://doi.org/10.1017/S1474747215000232>
- Mandell, L. (2008). Financial literacy of high school students. “ Journal Handbook of Consumer Finance Research (pp. 163-184). New York. Springer.
- Mandell. Lewis. Williams, Trina R. (2013). Lessons Learned from Child Development. “Financial Education and Financial Access”. Account Research. En Innovations. Youth and Economic Opportunities. Innovations: Technology, Governance, Globalization, Volume 8, Issue ½. The MIT Press pp. 159-175
- Neukam, K. A., y Hershey, D. A. (2003). Financial Inhibition, Financial Activation, and Saving for Retirement. *Financial Services Review*, 12, 19-37.
- OECD/INFE (2011), Measuring Financial Literacy: Questionnaire and Guidance Notes for Conducting an Internationally Comparable Survey of Financial Literacy.

- OECD (2020). Tackling Coronavirus (covid-19). Contributing to a Global Effort. Retirement Savings in the Time of COVID-19. eod.oeclibrary.org/view/?ref=134_134560-duimle4old&title=Retirement-savings-in-the-time-of-COVID-19 [consultado el 21 de agosto de 2021]
- Shim, Soyeon . Barber, Bonnie. et.al . (2010). Financial Socialization of First-year College Students: The Roles of Parents, Work, and Education. *Journal Youth Adolescenc*, pp.1457-1470. DOI 10.1007/s10964-009-9432-x
- Tharayil, Ashley y Walstad, William B(2019). The Effect of Financial from Three Years of Data. Literacy on Withdrawing Funds Intended for Retirement. Working paper.

El papel de las Instituciones de educación superior en la formación de emprendedores: una propuesta de modelo para su evaluación

AUTORES

Cristina Pérez Trejo
Estudiante del Doctorado en Ciencias Sociales, área de concentración en Economía y Gestión de la Innovación

René Rivera Huerta
Profesor-Investigador de tiempo completo del Departamento de Producción Económica, UAM-Xochimilco

Abril Acosta Ochoa
Profesora-Investigadora del Departamento de Producción Económica, UAM-Xochimilco

INTRODUCCIÓN

En una sociedad capitalista, como es en la que actualmente se desenvuelve México, la empresa es el eje y motor del desarrollo. La empresa es, primeramente, el espacio en donde se lleva a cabo toda actividad económica organizada para la creación y circulación de bienes y servicios. En este contexto, se le supone como la responsable de asignar y transformar los factores productivos para elaborar bienes y servicios con valor agregado y satisfacer las necesidades de la población.

Es también en la empresa donde se generan la mayor cantidad de puestos de trabajo para los diferentes sectores económicos. Con base en datos del año 2019, presentados por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), se identifica que las pequeñas unidades económicas (emprendedor-trabajador independiente, micro y pequeñas empresas) son las que produjeron una mayor cifra de empleos (70%). Estos trabajos implican ingresos para los trabajadores y sus familias en forma de sueldos y salarios, los cuales, al ser reinvertidos en el mercado, contribuyen a activar el ciclo económico.

No es exagerado, entonces, pensar en la empresa como el núcleo del progreso económico. Sin embargo, no todas las empresas contribuyen de la misma manera, ni tienen el mismo efecto en la economía (Almodóvar, 2018; Fernández-Serran y Liñan, 2014). Por un lado, tenemos una gran cantidad de emprendimientos que se originan en la necesidad de supervivencia del propietario y de su familia debido a su imposibilidad de acceder a em-

pleos asalariados formales bien remunerados. Las empresas así creadas se caracterizan, en promedio, por una alta tasa de mortalidad, escaso capital físico y humano, y bajas tasas de innovación y crecimiento (Reynolds, *et al.*, 2005).

En otro extremo, se encuentra un segmento conformado por empresas dinámicas y productivas, las cuales no solo generan oportunidades de trabajo, sino que proporcionan mejores empleos y con mayores salarios respecto a los emprendimientos de necesidad (Reynolds, *et al.*, 2005; Lederma *et al.* 2014). En una línea similar, indican que los salarios son mayores en las empresas más productivas. En muchos casos se trata también de unidades económicas que registran patentes, invierten en investigación y desarrollo (I+D), introducen productos nuevos, mejoran los procesos productivos, cooperan con otras empresas para innovar o importan tecnologías nuevas. Asimismo, también es más probable que estas empresas exporten productos al mercado exterior y que inviertan capital para establecer filiales en el extranjero (Lederma *et al.*, 2014).

En México, como suele ser en América Latina, existe un elevado número de emprendedores per cápita; sin embargo, debido a su bajo nivel de inversión en I+D, pocos de ellos pueden ser categorizados como dinámicos e innovadores. Este hecho se refleja en su limitado nivel de patentamiento y en su escasa participación en el mercado internacional (Stiglitz *et al.*, 2017). Bajo lo planteado anteriormente, se justifica la necesidad de crear y apoyar iniciativas que busquen incentivar la generación de un emprendimiento más dinámico e innovador. Así, entender los factores detrás de la conformación de este tipo de empresas se torna necesario.

La generación de emprendimientos mayores y más sólidos requiere acciones multidimensionales, siendo quizás la más importante la creación de un entorno institucional propicio, donde los emprendedores puedan surgir, competir e innovar. Sin embargo, además de ciertas condiciones institucionales, también es necesario considerar el factor humano. Establecer empresas dinámicas e innovadoras es un proceso complejo que exige líderes con la formación y habilidades adecuadas para enfrentar un proceso caracterizado por la incertidumbre. Estas características les permiten descubrir oportunidades en su entorno, asumir riesgos y transformarlos en oportunidades económicas, influyendo así en los procesos productivos (Soutaris *et al.*, 2007; Torres y Jasso, 2017).

Bajo el supuesto de que estas habilidades pueden ser transmitidas a través de la educación formal, diversas *Instituciones de Educación Superior* (IES) han incorporado acciones orientadas a fomentar un espíritu emprendedor entre sus alumnos. Buscan dotarlos de las competencias necesarias y de las características asociadas con los em-

prendedores, al tiempo que presentan el autoempleo como una salida profesional viable o deseable. A pesar de los avances en el ámbito de la educación superior, se ha hecho poco para cuantificar los resultados de estos esfuerzos de formación emprendedora. Por lo tanto, se busca recopilar información que permita evaluar la idoneidad de sus objetivos y estrategias de implementación, facilitando la corrección de posibles problemas. En este sentido, las preguntas que guían este trabajo son: ¿cómo son los principales esfuerzos de formación emprendedora realizados por una universidad pública federal en México? ¿qué características tienen? Conocer estos esfuerzos permitirá medir su eficiencia en la formación de alumnos emprendedores.

Para contribuir a la clarificación del cuestionamiento que hemos planteado, se ha construido un primer instrumento que ayude a identificar las diferentes dimensiones a través de las cuales las IES potencialmente fomentan las habilidades para el emprendimiento y la intención emprendedora¹. Esto en su conjunto recibirá la denominación de *Esfuerzo de Formación Emprendedora* (EFE) de las IES.

Aparte de esta introducción, el presente capítulo se divide en seis secciones. La primera de ellas revisa la importancia socioeconómica de la empresa y las diversas escuelas que han abordado el tema. En la segunda sección, se revisan los factores que la literatura reconoce como determinantes del emprendimiento, donde las habilidades/capacidades ocupan un espacio importante. En la tercera sección, se presenta el papel potencial que las IES tienen en la intención emprendedora de las nuevas generaciones y en la transmisión de las habilidades requeridas. También se presenta una primera propuesta para evaluar el esfuerzo de las IES en la formación emprendedora de los alumnos con base en la revisión de la literatura. En la cuarta sección, se explica brevemente la metodología seguida para la selección del estudio de caso. En la quinta sección, a modo de validación, se presenta un primer análisis del EFE de las licenciaturas de administración impartidas en tres diferentes unidades de la Universidad Autónoma Metropolitana: Azcapotzalco, Cuajimalpa y Xochimilco, usando el instrumento propuesto. Por último, en la sexta sección, se encuentran la discusión y conclusiones de este trabajo.

EMPRENDIMIENTO Y TIPOS DE EMPRENDIMIENTO

Un emprendimiento, en términos generales, puede definirse como un proyecto que tiene como objetivo ofrecer

¹ Se entenderá por *intención emprendedora* el propósito razonado de los alumnos por dedicarse laboralmente, en un momento presente o futuro, al emprendimiento.

una solución a un problema económico y social, ya sea aprovechando una oportunidad o respondiendo a la falta de empleo o a las condiciones laborales precarias mediante la creación de una nueva unidad de negocios.

Diversas perspectivas explican la asociación entre el emprendimiento y el crecimiento/desarrollo económico. La primera de ellas, posiblemente la más importante, considera que el emprendimiento y su principal producto, las empresas, son el generador más importante de empleo en los sistemas socioeconómicos (Van Praag y Versloot, 2007). Otras contribuciones destacan la importancia de la empresa para la innovación² y el cambio tecnológico. De hecho, es en la empresa donde nacen, se implementan e impulsan los procesos innovadores, que, en un contexto globalizado, se convierten en un elemento de competencia y dinamismo para su supervivencia.

No es sorprendente, entonces, que se reconozca al emprendimiento por su importancia en la generación de empleo y su potencial efecto en el nivel de inclusión y cohesión social de una región, y a través de la innovación, se le identifique como el motor generador de cambios organizacionales y promotor de la transformación estructural (Naudé et al., 2008; Holcombe, 1998).

Es evidente que la literatura reconoce que el emprendimiento tiene un impacto potencialmente positivo en la sociedad. Sin embargo, es importante reconocer que este impacto varía según las características de las empresas, incluidas las motivaciones que llevan a un individuo a emprender, el nivel de complejidad o sofisticación en el uso de tecnologías y la originalidad del emprendimiento, todo ello enmarcado en un determinado entorno económico.

Estas características llevan a una categorización y, al respecto, se han identificado diversos términos y tipologías con los que la literatura especializada ha diferenciado las iniciativas de emprendimiento. Ejemplos representativos de ellos son los informes del *Monitor Global de Emprendimiento* (GEM, por sus siglas en inglés) propuestos por Reynolds et al. (2005), quienes acuñan los términos “emprendimiento por oportunidad y emprendimiento por necesidad”. Una segunda clasificación es la propuesta por Baumol (2010), quien analiza cómo se determinan los precios de los productos finales creados o comercializados por emprendedores innovadores; en esta establece la distinción entre el emprendimiento repetitivo frente al innovador.

Así, a pesar de los nombres, los diversos autores suelen coincidir en dos amplias categorías:

1. Emprendimiento tradicional. El primer grupo incluye a individuos que deciden iniciar un negocio por falta de empleo o por las condiciones precarias de los mismos. Este tipo de emprendimientos suelen asociarse a iniciativas con escaso capital físico, humano y social, por tanto, su productividad es baja y no los caracteriza la innovación³. La utilidad económica-social de este tipo de emprendimiento se relaciona principalmente con la creación de empleo, no obstante, sus ingresos son bajos y sus trabajadores carecen casi o totalmente de prestaciones (Rivera-Huerta y López-Lira, 2021; Acs et al., 2008). Aunque este grupo de emprendedores es el mayoritario en todas las naciones, se encuentran con mayor frecuencia en las economías subdesarrolladas y en proceso de desarrollo (Almodóvar, 2018).

2. Emprendimiento Innovador. La segunda categoría incluye iniciativas comandadas por individuos mucho más dinámicos que los que realizan *emprendimientos por necesidad*. Estos emprendimientos están motivados no sólo por intereses económicos, sino que también persiguen otro tipo de objetivos, tales como la búsqueda de prestigio o la satisfacción a través de crear algo nuevo, ya sean productos, actividades y/o organizaciones económicas (Stam, 2008). Diversos autores relacionan el *emprendimiento innovador* con el *emprendimiento por oportunidad*, pues de acuerdo con su evidencia empírica, éste tiende a basarse en innovaciones de largo efecto.

Es el segundo tipo de emprendimientos, aquel dinámico e innovador, el que empíricamente se identifica como el agente de cambio, el cual puede contribuir al progreso, el crecimiento y transformación tecnológica a través de la innovación y el responsable de la creación de nuevos puestos de trabajo con ingresos relativamente más altos y con mejores prestaciones que el empleo que caracteriza a estas regiones (Aparicio et al., 2016; Urbano et al., 2016; Reynolds et al., 2005; Acs y Varga, 2005).

² De acuerdo con la cuarta edición del *Manual de Oslo* (2018, pág. 20), una innovación, en términos de la definición general, es “un producto o proceso nuevo o mejorado (o combinación de los mismos) que difiere significativamente de los productos o procesos anteriores de la unidad y que se ha puesto a disposición de los usuarios potenciales (producto) o puesto en uso por la unidad (proceso)”. Por unidad se entiende al actor responsable de la innovación, es decir, cualquier unidad institucional en cualquier sector, incluidos los hogares y sus miembros individuales.

³ Es conveniente indicar que estas entidades económicas no excluyen algún elemento innovador en alguna etapa de su vida; en efecto, la innovación en la actualidad es una actividad fundamental para que las empresas puedan sobrevivir.

FACTORES DETERMINANTES DEL EMPRENDIMIENTO

El *emprendimiento innovador* debe entenderse como un fenómeno complejo; su estudio implica abordar los factores que influyen en su éxito, ya sean estos externos al emprendedor, como el ambiente institucional, o internos, es decir, las capacidades y características individuales frecuentemente asociadas con el éxito empresarial.

Respecto a los factores externos, es importante mencionar que las empresas están inmersas en contextos sociales, políticos, familiares, económicos, ideológicos, culturales e institucionales particulares, los cuales pueden favorecer o no la innovación, la producción y la comercialización. Parte importante de este contexto es la institucionalidad que facilita la interacción entre los diferentes actores y organizaciones que participan en los procesos de innovación. Estos actores que acompañan a las empresas en su tarea son universidades, centros de investigación y otras instituciones gubernamentales, y su conjunto es conocido en la literatura por diversos nombres, siendo quizá el más famoso de ellos el de *Sistemas Nacionales de Innovación (SNI)* (Lundvall, 1992; Nelson, 1993; Dosi y Nelson, 2010).

Como se ha observado, hay una extensa literatura que ha abordado sistémicamente los factores institucionales y ambientales que detonan el emprendimiento. Menos organizadas y abundantes, sin embargo, son las contribuciones que se adentran en la participación de los factores propios del individuo y de su entorno próximo en el desempeño de los emprendimientos.

En general, se reconoce el papel que desempeña el emprendedor dinámico, a través de sus habilidades gerenciales, en el éxito de los procesos de creación, gestión y crecimiento de las empresas. También es responsable de buscar nuevas oportunidades para crecer y de explorar nuevos mercados para transformar ideas en iniciativas rentables. También se le considera impulsor de cambios dentro de una organización debido a que toma riesgos y pone en marcha nuevas ideas (Kantis y Drucaroff, 2009; Bedoya-Villa *et al.*, 2017). En pocas palabras, el emprendedor debe ser un agente capaz de responsabilizarse de la transformación de su entorno a través de la innovación.

Los factores que caracterizan al individuo emprendedor pueden categorizarse de acuerdo con Shane (2003) en dos grandes grupos: los psicológicos y los no psicológicos. Entre los factores psicológicos se pueden listar una gran variedad de características que la literatura atribuye al emprendedor; sin embargo, a través de una revisión bibliográfica, y en concordancia con lo planteado por Hernández *et al.* (2014) y Shaver y Davis (2017), se observa la relevancia de tres factores:

- La *autonomía o independencia* es un rasgo atribuido al emprendedor debido a que este debe ser capaz de llevar a cabo su propia toma de decisiones, estén o no sujetas a la aprobación de los individuos que los rodean (Douglas y Shepherd, 2002).
- La *autoconfianza* se relaciona con la creencia que el individuo tiene sobre sus propias capacidades y habilidades, y, en este sentido, le permite formar una creencia, de tipo positiva o negativa, sobre los posibles resultados del emprendimiento, es decir, en la medida que el individuo perciba que tiene las capacidades y habilidades requeridas para iniciar su propio negocio, esperará buenos resultados (García *et al.*, 2015), y
- La *propensión al riesgo*: la actividad empresarial está caracterizada por un alto nivel de riesgo e incertidumbre, puesto que el individuo debe de ser capaz de sortear riesgos y, a pesar de ellos, impulsar la probabilidad de emprender (Begley, 1995; Stewart y Roth, 2001).

Por otra parte, entre los factores no psicológicos se encuentran características relacionadas con el entorno donde se desenvuelve el individuo, entre ellas, las *características demográficas*, la *experiencia* y la *formación* (Hernández *et al.*, 2014). Las características demográficas se relacionan con la propensión a tomar oportunidades empresariales, especialmente el sexo, el tipo de relaciones sociales o la edad (Reynolds y Storey, 1994); por otro lado, la *formación* y la *experiencia* permiten que el individuo incorpore un mayor nivel de información y habilidades, lo que aumenta su capacidad para desarrollar estrategias, hallar oportunidades de financiamiento, gestionar recursos no económicos y, en conjunto, llevar a cabo un conjunto de ideas a la práctica (Lee, 1999; Scott, 2003).

LAS INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR Y EL EMPRENDIMIENTO

Se observa que los factores internos están altamente relacionados con lo que, en diversas áreas de conocimiento, se denomina *habilidades*, es decir, aquellas competencias que permiten desarrollar exitosamente una tarea (Cobo, 2013). Anteriormente se consideraba que las habilidades para el emprendimiento eran innatas; sin embargo, estudios recientes han mostrado que estas capacidades pueden ser (al menos parcialmente) aprendidas y, en consecuencia, la educación en todos sus niveles forma parte de los factores claves para el fomento de la actividad emprendedora.

Acorde con esta corriente de pensamiento, diversas propuestas se han abocado a mostrar la relación entre las IES y su relación con la educación para el emprendimiento, a través de estudiar las acciones que dichas instituciones han incorporado para promover entre sus alumnos un espíritu empresarial y dotarlos de las competencias necesarias (Duval-Couetil y Long, 2014; Saldarriaga-Salazar y Guzmán-González, 2018; Raposo y do Paco, 2011).

Estas acciones relacionadas con la promoción del emprendimiento pueden ser catalogadas en dos conjuntos. El primero de ellos —y el más estudiado— se relaciona con lo que se conoce como *educación para el emprendimiento*, que, por lo general, se encuentra inserto dentro de la currícula como asignaturas del plan de estudios, sobre todo, en aquellas carreras asociadas a la administración y gestión de los negocios (Iqbal et al., 2022). El segundo conjunto está asociado a aquellas acciones que se encuentran insertas a lo largo del entramado institucional y que pueden ser consideradas actividades de tipo extracurricular.

Sobre esta línea, el siguiente apartado tiene como objetivos principales: 1. dedicar mayor detalle al papel de la *educación formal sobre el emprendimiento*, así como 2. identificar las actividades extracurriculares y el entorno universitario para el emprendimiento que se crea dentro de las IES.

La educación para el emprendimiento en las IES

a. Definición y objetivo general de la educación para el emprendimiento

La *educación para el emprendimiento*⁴ es definida por Mwasalwiba (2010) como un proceso educativo o de formación, que tiene como objetivo influir en las actitudes, valores o intenciones de los estudiantes hacia el emprendimiento, ya sea para que se observe como una opción con potencial laboral o para fomentar su valor por parte de la comunidad (es decir, crear una sociedad emprendedora). Lewrick et al. (2010) proponen que la educación para el emprendimiento es un proceso mediante el cual se desarrollan atributos y habilidades personales que forman la base de una mentalidad y un comportamiento emprendedor (por ejemplo: creatividad, toma de riesgos, autonomía, confianza en sí mismo, liderazgo) y que, adicionalmente, apunta a mejorar las habilidades empresariales y el conocimiento necesario para crear una empre-

sa. Autores como Fayolle et al. (2006) y Bae et al. (2014) lo definen de manera más genérica como aquella actividad educativa que consiste en cualquier programa pedagógico o proceso de educación para fomentar las actitudes y habilidades empresariales. No obstante, la definición que se considera más completa (y que será la utilizada en este trabajo) es la propuesta por Liñan (2004):

[...] conjunto de actividades de educación y formación —dentro del sistema educativo— que tratan de desarrollar en los participantes la intención por desempeñar comportamientos emprendedores, o algunos de los elementos que afectan esa intención, como el conocimiento emprendedor, la conveniencia de la actividad emprendedora o su viabilidad. En su aplicación más general, incluiría el desarrollo de conocimientos, capacidades, actitudes y cualidades personales identificadas con el emprendimiento. Además, específicamente para las personas en edad de trabajar, la educación empresarial buscaría dotar a los participantes de la capacidad y el deseo de crear empresas de manera efectiva y de energizarlas y desarrollarlas a partir de entonces (pág. 163).

b. Los ejes de la formación para el emprendimiento

De acuerdo con la literatura especializada, se observa que la formación para el emprendimiento puede expresarse de forma curricular y extracurricular:

1. Los programas curriculares

Existen diversos intentos por clasificar los tipos de educación institucionalizados para el emprendimiento. Sin embargo, la clasificación que se ha identificado como la más recurrente (véase, Raposo y do Paco, 2011; Mwasalwiba, 2010; Manimala y Thomas, 2017) es la propuesta por Jamieson (1984), quien señala tres tipos de educación para el emprendimiento de acuerdo con sus funciones:

- Educación sobre empresas. Esta se encarga principalmente de la creación de conciencia y tiene el objetivo, desde una perspectiva teórica, de educar

⁴ De manera frecuente, el término *educación para el emprendimiento* no se distingue del de *educación empresarial* (Jones y English, 2004). No obstante, otros, como Jones e Iredale (2010), les otorgan significados distintos, identificando que el primero se centra en las necesidades del emprendedor, mientras que la *educación empresarial* aborda los requisitos de una gama más amplia de partes interesadas, incluidos los consumidores y la comunidad. Este trabajo se basa en la primera acepción.

- a los estudiantes sobre los temas de la creación y gestión de un negocio.
- Educación para empresas. Esta segunda categoría se ocupa de la formación de los aspirantes a emprendedores para una carrera en el autoempleo con el objetivo de animar a los participantes a establecer y dirigir su propio negocio. A las personas se les enseñan las habilidades prácticas necesarias para la gestión empresarial. Los cursos a menudo se dirigen hacia la preparación de un plan de negocios, *startup* de negocios e iniciativas como las de iniciar su propio negocio serían ejemplos de este tipo de formación en emprendimiento.
 - Educación en empresas. La tercera categoría incluye la formación en gestión para emprendedores establecidos y se centra en garantizar la expansión y el desarrollo del proceso de sus negocios. Ejemplos de estos programas pueden ser la gestión empresarial y la formación para el crecimiento, el desarrollo de productos y los cursos de marketing. Esta formación proporciona habilidades, conocimientos y actitudes para que los emprendedores innoven y resuelvan sus propios problemas y los de la empresa.

En resumen, la mayoría de los programas buscan: 1) crear conciencia de la importancia del emprendimiento y el autoempleo, 2) transmitir habilidades empresariales y 3) facilitar la formación, supervivencia y crecimiento de las empresas, especialmente las pequeñas y medianas (Kirby, 2004; Sánchez, *et al.*, 2017). Como señala Mwasalwiba (2010), los programas curriculares para el emprendimiento podrían clasificarse de acuerdo con los objetivos específicos que una determinada institución pretende alcanzar, y se esperaría que se relacionen con la elección del enfoque pedagógico a seguir.

Cabe indicar que cada una de estas categorías no es excluyente entre sí, sino que son potencialmente complementarias. Por tanto, un programa educativo será más completo (para el objetivo de la educación empresarial) en la medida en que cubra todos los puntos anteriores y, por el contrario, será más pobre si solo cubre uno de manera aislada. Esta propiedad de cumplir la mayor cantidad de objetivos educativos relacionados con la empresa se llamará *completitud*; esto es, cuantos más objetivos educativos abarque un programa educativo, más completo será.

2. Métodos de enseñanza

Examinando los diversos métodos de enseñanza utilizados en diferentes contextos de aprendizaje, se observa que estos pueden clasificarse en dos grandes grupos: el primero denominado *métodos tradicionales*, también referidos como *métodos pasivos*, y *métodos innovadores*, o también conocidos como *métodos activos* (Manimala y Thomas, 2017; Pittaway y Cope, 2007).

Los métodos pasivos o tradicionales se caracterizan por el papel activo del profesor, mientras que los estudiantes mantienen una actitud pasiva. Incluyen lecturas, conferencias, presentaciones formales a menudo con diapositivas, debates guiados en grupos o de forma individual, seminarios formales, talleres, preparación de notas y ensayos, evaluación y calificación basadas en los conocimientos adquiridos.

Los métodos activos o innovadores se diseñan como proyectos orientados a la acción, basados en la experiencia y centrados en el estudiante. Incluyen estudios de caso, ejercicios de simulación, talleres prácticos y aplicación del aprendizaje teórico en situaciones de la vida real. Jossberger *et al.* (2010), citados por Manimala y Thomas (2017), señalan que este tipo de prácticas a menudo requieren de un enfoque pedagógico diseñado a la medida del grupo objetivo.

Se ha señalado a los métodos tradicionales como insuficientes e incluso contraproducentes para el fomento del emprendimiento, ya que no logran transmitir a los estudiantes las habilidades requeridas, pues no permiten una apropiación y aplicación de los aspectos teóricos (Castro, 2017; Regino, *et al.*, 2020). Los métodos activos, en cambio, estimularían la creatividad, la implicación emocional, la manipulación de eventos y la comunicación personal con la intención de influir en los demás.

Se entienden, entonces, los métodos activos como más idóneos para la enseñanza de las actividades empresariales. A esta propiedad, en este trabajo, se etiquetará como *Transmisión a través de la Práctica*⁵ o *Transmisión Práctica* (TP).

3. El entorno universitario y los esfuerzos extracurriculares

Los investigadores que se han abocado a los estudios de innovación y creatividad suelen identificar cierto tipo de competencias y/o habilidades como inherentes a los individuos innovado-

⁵ El término *transmisión a través de la práctica* deriva del concepto genérico de “transmisión” para referirnos al efecto de transmitir conocimientos mediante metodologías donde se priorice el conocimiento a través de la participación activa del estudiante.

res (Rivera *et al.*, 2021). De acuerdo con Shavinina (2003), el aprendizaje de estas *habilidades* debe encuadrarse en formas específicas de experiencias cognitivas y aprendizajes que empiezan desde la niñez y se van enriqueciendo durante el proceso de la vida hasta conformar modelos mentales, es decir, formas estructuradas de entender el mundo (Shavinina, 2003; Renzulli, 2003). Esta formación será optimizada en la medida que el estudiante encuentra estímulos externos que lo motiven e instituciones formales e informales que lo refuercen y lo apoyen. Es decir, la capacidad de la educación para incidir en las habilidades adquiridas y los deseos de emprender de los estudiantes será proporcional a las acciones y esfuerzos que conforman las instituciones formales e informales que componen su entorno inmediato.

Así pues, en el caso de las IES, éstas tendrán un mayor efecto sobre la intención emprendedora de los jóvenes universitarios si acciones tales como la dotación de recursos (como la infraestructura), los arreglos institucionales (instituciones formales, informales, cultura, etc.), los esfuerzos de emprendimiento realizados por actores propios de la universidad y los esfuerzos de vinculación de la IES con el sector privado y público se encuentran presentes (Brush, 2014).

Tomando como base la literatura y a partir de observación directa en las IES mexicanas más representativas, se pueden destacar las siguientes acciones/instituciones de fomento al emprendimiento:

- Incubadoras de empresas. Es un espacio creado por las IES desde la cual se proporcione equipamiento, servicios de tutoría, así como otros apoyos administrativos para ayudar a la formación de nuevas empresas (Wonglimpiyarat, 2016; Perkmann, *et al.* 2013; Guerrero, *et al.* 2006). En el mejor de los casos puede convertirse en un detonador esencial para la transferencia de conocimiento y la comercialización de tecnología.
- Ferias, muestras y visitas empresariales, entre otros eventos que buscan el acercamiento a las empresas e ideas de negocios. Son espacios donde el estudiante tiene la oportunidad de ampliar sus bases de conocimiento sobre ideas de negocios e incentivar sus capacidades creativas (Zapata, *et al.*, 2017).
- Conferencias, coloquios y otros eventos académicos

relativos al tema. Reuniones formales que permiten la difusión y discusión de tópicos relevantes y actuales, relacionados con las temáticas del emprendimiento y de la temática empresarial (Miranda, 2019).

- Vinculación empresa-universidad. Esta modalidad consiste en acciones acordadas entre ambas organizaciones y que, además de resultar esenciales para mejorar la integración de las necesidades sociales y la creación de conocimiento conjuntos, también permite identificar el conocimiento requerido por el entramado empresarial (Sanabria-Rangel *et al.*, 2015).

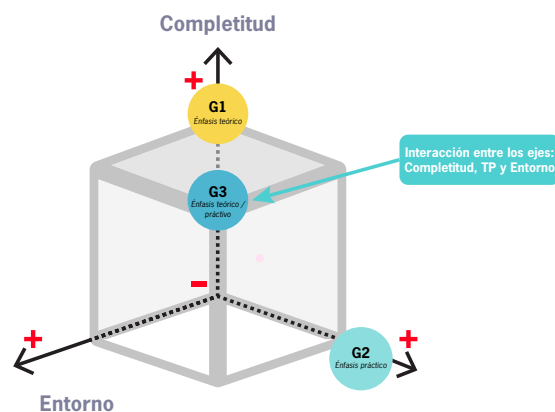
Estas actividades apenas descritas se relacionan con lo que se conoce como la tercera función de la universidad⁶ y, a diferencia de las actividades docentes y de investigación, tienen como característica que se concentran en acciones prácticas y con énfasis en resultados de corto tiempo.

d. Los Esfuerzos de Formación Emprendedora (EFE) en las IES

En resumen, de acuerdo con lo apenas expuesto, son tres los ejes a través de los cuales las IES inciden en la formación para el emprendimiento: a) completitud, b) transmisión a través de la práctica (TP) y c) el entorno universitario.

En forma esquemática, esto puede representarse de la siguiente manera (fig. 1):

Esquema 1. Clasificación de los EFE



Fuente: Elaboración propia

⁶ Con el término *tercera misión de la universidad* o, como se le ha designado de manera más reciente, *universidad emprendedora*, se busca caracterizar a las actividades que la universidad realiza, sobre todo en las últimas décadas, para fomentar, comercializar y hacer uso del conocimiento generado dentro de estos organismos. Sobre todo, se busca reconceptualizar a la universidad desde un papel activo en el crecimiento y desarrollo a nivel nacional, regional o local.

En la medida en que las IES se especialicen en uno de los ejes, encontramos tres grupos representativos:

Grupo 1: énfasis teórico, función docente, actividades docentes y formativas. Son acciones que forman parte de la currícula formativa de los alumnos y que, generalmente, se imparten como asignaturas obligatorias y optativas vinculadas al emprendimiento.

Grupo 2: énfasis práctico vinculado con la práctica docente, curricular formativo. En este cuadrante se pone un especial énfasis en la práctica del emprendimiento: vinculación con el sector productivo, participación en ferias y muestras empresariales, toda esto buscando un acercamiento a las empresas y al desarrollo de habilidades e ideas de negocios, a través de las cuales el estudiante pueda ampliar sus conocimientos e incentivar sus capacidades creativas.

Grupo 3: énfasis teórico/práctico, vinculado a actividades extracurriculares relacionadas con la tercera misión de la universidad. En este grupo, se encontrarían aquellas IES que conjugan una currícula en la cual -como parte de sus directrices- está inserta la educación para el emprendimiento, junto con una atención especial por la transmisión del conocimiento de tipo práctico, acompañado de un entorno universitario receptivo hacia la actividad emprendedora. En consecuencia, esta sería una de las educaciones emprendedores más completas.

El nivel alcanzado en cada eje dependerá de los objetivos de la IES respecto al emprendimiento, de la estrategia seguida para alcanzar los mismos y los recursos físicos y humanos disponibles. A la intensidad en la prosecución de estos objetivos será a lo que definimos como *EFE* de las IES. Adicionalmente, se espera que el *EFE* tenga un mayor efecto si los diversos elementos que conforman cada uno de los ejes apenas descritos trabajan en forma vinculada entre sí.

Dados los conceptos trabajados, se observa que el *EFE* se relaciona con conceptos tales como el *Modelo de Ecosistema de Emprendimiento Universitario (U-BEE)*, por sus siglas en inglés) y el *Ecosistema de Emprendimiento Estudiantil (EES)*, diferenciándose de estas en que se enfoca en el desarrollo de habilidades del estudiante y en el efecto de los programas de las IES de generar en los alumnos el deseo racional de considerar el emprendimiento como una opción válida de empleo (Maritz, et al., 2021; Brush, 2014; Belitski y Heron, 2017).

METODOLOGÍA DEL ESTUDIO DE CASO

Una vez establecido el marco teórico conceptual, procederemos a utilizar el concepto de *EFE* a través de casos concretos. Específicamente, se eligió a la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) como caso de análisis a través de tres de sus Unidades Académicas (UA) (Azcapotzalco, Cuajimalpa y Xochimilco) que imparten la licenciatura de Administración.

Los casos fueron elegidos por los siguientes criterios:

- La UAM se considera como una de las instituciones de educación superior -de sustento público- más importante del país y, por tanto, resulta un caso representativo para este trabajo.
- En cuanto a la elección de las UA, se identifica que en las tres UA se imparte la licenciatura de Administración -objeto de nuestro estudio-, sin embargo, cada UA muestra ciertas particularidades en cuanto a sus modelos de estudios, lo cual podría mostrar intensidades distintas en los esfuerzos intra y extracurriculares de formación para el emprendimiento
- Debido a la descentralización de la gestión académica que constituye el modelo de universidad de la UAM, se busca conocer de qué forma cada UA expresa estrategias distintas de formación emprendedora, así como actividades de vinculación, difusión y extensión de la cultura, que inciden en estos esfuerzos.
- Aparte de una primera evaluación del concepto desarrollado, se espera obtener también un panorama de la situación en la cual se encuentra las tres unidades de esta casa de estudios, lo cual permitiría proponer alternativas de acción para lograr una mejor educación emprendedora.

Como técnicas de investigación se utilizó el análisis documental de los planes de estudio, los perfiles de egreso de cada unidad, así como documentos provenientes de las instituciones. Si bien el análisis documental permitió identificar las directrices bajo las cuales opera la UAM, el enfoque y la importancia que se conceda al tema del emprendimiento variará de acuerdo con criterios que escapan de lo normativo, por ejemplo, el criterio de cada docente o la apertura que muestra la institución ante nuevas ideas. Para captar estos otros criterios, se recurrió a la aplicación de entrevistas semiestructuradas, las cuales se aplicaron a dos figuras institucionales que se consideraron tenían el conocimiento sobre actividades dirigidas al emprendimiento: a) los coordinadores de la licenciatura

y b) docentes implicados en trimestres con actividad emprendedora.

LOS ESFUERZOS DE FORMACIÓN EMPRENDEDORA EN LAS IES: EL CASO DE LA UAM

En esta sección se reportan los resultados para las tres unidades estudiadas utilizando los criterios (completitud, transmisión a través de la práctica y entorno universitario) que componen en el concepto de EFE.

UAM Azcapotzalco (UAM-A)

a. Criterio de Completitud:

El plan de estudios de la UAM-A se compone de 12 trimestres distribuidos en tres niveles de conocimiento. Es hasta el segundo nivel, denominado el Tronco Básico Profesional (IV-X trimestre), donde se busca introducir al alumno en el funcionamiento de las organizaciones, por lo cual los cursos se dirigen a estudiar y comprender las diferentes actividades y áreas necesarias para operar una organización, tales como operaciones contables y finanzas, recursos humanos, entre otras. Así, del total de las 39 asignaturas obligatorias, solo se distingue una asignatura con una orientación hacia la educación emprendedora: “Planeación Estratégica”, en la cual, como parte de sus objetivos, se busca enseñar a los alumnos el proceso de creación de una MiPyME.

En cuanto al tercer nivel de conocimiento del plan de estudios (trimestres XI y XII), sus contenidos están en función de tres áreas de concentración: 1. Gestión y Asuntos Políticos, 2. Promoción Industrial y 3. Sistemas Financieros. Es el área de “Promoción Industrial” – a pesar de estar orientada a temas logísticos y productivos – la cual se acerca más a la educación emprendedora a través de seminarios tales como “Desarrollo de Pequeña y Mediana Industria y Cooperativismo”, los cuales serían de utilidad si se busca emprender una organización de estas características.

A través de esta primera mirada al plan curricular, se observa que la UAM-A alcanza los objetivos más bajos de la educación para el emprendimiento, pues solo cuenta con una asignatura que puede ser catalogada como parte de este tipo de educación, derivando en un nivel bajo de completitud.

b. Criterio de transmisión a través de la práctica (TP):

En cuanto al tipo de método utilizado para transmitir el conocimiento para el emprendimiento, o criterio de TP, se identifica que la elección de las metodologías de enseñanza recae en las decisiones y capacidades del cuerpo académico. Lo anterior se señaló por parte del entrevistado, quien resalta que, aunque se insiste en el desarrollo de actividades de corte práctico y que promuevan la participación con organizaciones de corte social para acercar al alumno con situaciones reales que atraviesan las organizaciones, no existen incentivos y/o sanciones que lo promuevan. Esto es, este tipo de educación no está reglamentado.

Al respecto, el entrevistado señala que en el caso de las asignaturas “Planeación Estratégica” y “Análisis de Sistemas”, la metodología de enseñanza es cercana al tipo clasificado como activo, pues se le plantea al alumno problemáticas reales o se le acerca con organismos sin fines de lucro para proponer estrategias para su mejora, sin embargo, esto se logra solo si el profesorado cuenta con una fuerte iniciativa e interés por vincularse con otros actores, tales como es el caso de las cooperativas.

Por tanto, al igual que sucede con el criterio de completitud, la TP del conocimiento para el emprendimiento queda en función del criterio del profesorado y su interés en promover actividades de tipo práctico, así como la promoción que se le da a la vinculación con el sector productivo u otros organismos de corte social.

c. Criterio de entorno universitario:

Existen al menos tres programas que se han desarrollado en la unidad y que aportan a la creación de un entorno favorable para el emprendimiento: el programa UAM *Cooperativa vs COVID*, el programa *Innova y Emprende*, y el programa UAM *MIPYME vs COVID*; cada uno de ellos con alcances, duraciones y funcionamientos distintos, pero con la promoción del emprendimiento como objetivo horizontal.

Entre estos programas se destaca el programa UAM *Cooperativa vs COVID*, el cual se crea por las consecuencias económicas que trajo el COVID para las MIPYMES y que ha alcanzado una participación internacional al establecer vínculos con universidades de la región latinoamericana. Esta iniciativa provee de cursos y, en algunas ocasiones, de apoyos económicos, que permiten el desarrollo o rescate de propuestas de empresas sociales y, como parte de los beneficios para el alumnado, promueve su participación a través

de plantearles situaciones reales. Sin embargo, se señaló que este programa se mantiene en funcionamiento por la participación de docente y alumnos, y que pareciera no estar formalizado dentro de la currícula de la licenciatura ni dentro de la institución y, por tanto, su vigencia dependerá de que la colaboración, el interés y la pertinencia que los implicados le asignen.

Así pues, el compromiso de los académicos se torna fundamental para fortalecer la dimensión de entorno de los EFE. Por tanto, no es extraño que se observe una importante vinculación entre la práctica docente y los intereses de investigación de los profesores investigadores. En efecto, los programas apenas mencionados derivaron de las líneas de investigación del departamento, como es el caso del programa del programa UAM MIPYEM vs COVID, el cual es parte de un proyecto más extenso titulado UAM *Media* surgido el año 2017. Los elementos recopilados sugieren entonces que, dados el interés y la participación de parte de académicos y estudiantes, la UAM-A cuenta con un campo fértil para desarrollar un ambiente propio para fomentar el emprendimiento en los alumnos.

UAM Xochimilco (UAM-X)

a. Criterio de Completitud:

En la unidad Xochimilco, la licenciatura en Administración se imparte en 12 trimestres, pero, a diferencia de las demás unidades, se desarrolla teniendo como base el sistema modular, en el que cada módulo —al cual también le llaman Unidad de Enseñanza-Aprendizaje (UEA)— se estudia una problemática de la realidad. A su vez, cada módulo consta de cuatro componentes que guían las enseñanzas a impartir: el teórico-conceptual, el de investigación modular, el de lenguaje matemático-computacional y el de tipo teórico-práctico.

Su estructura curricular consta de tres troncos: 1. tronco interdivisional, 2. tronco divisional y 3. tronco profesional. Es en el tronco profesional, que va del cuarto al doceavo trimestre, donde se comienzan por impartir conocimientos relacionados al funcionamiento de una organización. Similar a la UAM-A y la UAM-C, el objetivo principal consiste en formar, a lo largo de estos nueve trimestres, administradores. No obstante, se incorporan componentes que dotan al alumno de habilidades necesarias para emprender.

A diferencia de las otras dos unidades, la UAM-X cuenta con un trimestre que puede ser

catalogado como educación para el emprendimiento, se trata del módulo *Gestión y Control de las Organizaciones* y tiene como eje de enseñanza el desarrollo de un modelo de negocios, el cual, como se verá en la siguiente sección, tiene componentes pragmáticos.

Así, al considerar los esfuerzos expuestos, se identifica que la completitud de la enseñanza del emprendimiento es moderadamente más amplia en comparación con las demás unidades, pues existen al menos dos mecanismos formalizados que integran la educación para el emprendimiento a la currícula de la licenciatura.

b. Criterio de transmisión a través de la práctica (TP):

En cuanto a las metodologías de enseñanza, la UAM-X integra metodologías *pasivas* que se acompañan por metodologías *activas*; esto debido al sistema modular bajo el cual se rige la unidad, pues, como se mencionó, cada trimestre se plantea una línea temática sobre la cual los alumnos proponen un proyecto de investigación que busca la integración de los contenidos teóricos con una práctica en un caso concreto. Ejemplo de ello es el uso, en distintos momentos del tronco profesional, de un simulador de negocios, actividad que está formalizada dentro de la currícula de la carrera, lo cual permite que su uso no esté en función de la voluntad del profesorado.

Otro ejemplo de esta *pragmaticidad institucionalizada* proviene de la participación en ferias y muestras. Ejemplo de ello es que al finalizar el trimestre *Gestión y Control de las Organizaciones*, los alumnos realizan una muestra empresarial coordinada por todos los profesores que lo imparten, por lo que proponen negocios, diseñan prototipos de los productos/servicios e, incluso, llegan a comercializar con ellos, permitiendo desarrollar un ejercicio totalmente práctico e incluso vinculándose a empresas a través de propuestas de valor, teniendo esta actividad un impacto en la calificación final que reciben los estudiantes.

c. Criterio de entorno universitario:

En cuanto a actividades fuera del plan de estudios, se observa la creación de un *Club de Emprendedores* por parte de algunos docentes y alumnos que expresaron la falta de un espacio idóneo para abordar el tema de desarrollo y fortalecimiento de ideas de negocios. Este club funciona a partir de reuniones, con cierta periodicidad, donde se les permite a los alumnos expresar sus inquietudes

en cuanto a posibles ideas de negocios o problemáticas de los que ya han emprendido fuera de la universidad, con la finalidad de recibir retroalimentación por parte de los docentes y de sus compañeros y, así, mejorar dichas propuestas o proyectos. Es importante señalar que este esfuerzo se mantiene con los pocos docentes implicados y por la activa participación del alumnado, no cuenta con un apoyo por parte de la institución y, en consecuencia, su vigencia estará sujeta a cualquier cambio en los intereses y el tiempo que los actuales participantes le brinden.

Adicionalmente, se identificó que, desde la unidad, se les da promoción a eventos, concursos, ferias o cualquier actividad relacionada con la promoción del emprendimiento; sin embargo, solo es un trabajo de promoción, pues son iniciativas que provienen de otras instituciones, tanto públicas como privadas, y está dirigido a la comunidad universitaria en general. A través de la entrevista realizada, se menciona que alumnos pertenecientes a *Administración* participaron en un concurso nacional para emprendedores con una propuesta de negocios que se creó y se desarrolló desde el Club de Emprendedores, siendo un resultado de la intersección de dos esfuerzos a nivel extracurricular.

En resumen, se podría considerar que el entorno universitario de la UAM-X para el emprendimiento no es lo suficientemente idóneo para la formación de emprendedores, dado que, aunque exista una creciente apertura al tema, no se refleja en la formación y desarrollo de capacidades y habilidades para el emprendimiento.

UAM Cuajimalpa (UAM-C)

a. Criterio de Completitud

El plan de estudio de la licenciatura se ordena a través de cuatro niveles de conocimiento: 1. *Tronco general de formación inicial*, 2. *Tronco divisional*, y 3. *Formación Básica*, y 4. *Formación profesional*, así como una serie de UEA's -o asignaturas- optativas (divisionales, Interdivisionales, de orientación y de movilidad de intercambio).

Al igual que las otras unidades, a lo largo de la formación del alumno, las asignaturas contenidas en el tercer y cuarto nivel -Formación Básica y Formación Profesional- están orientadas a la comprensión de las distintas funciones de la gestión de organización y, por tanto, tienen un efecto indirecto en la capacidad del alumno por emprender. Como parte del tronco de Formación Profe-

sional, que va del séptimo al doceavo trimestre, se identifican tres asignaturas (*Gestión de operaciones*; *Comercialización, Consumo y Comunicación I y II*; *Evaluación de Proyectos*) que se prestan para incorporar el tema del emprendimiento transversalmente, sin embargo, este acercamiento al emprendimiento está sujeto a la pertinencia que le otorgue el docente.

En función a lo antes mencionado, se observa que el nivel de completitud alcanzado es bajo, y casi nulo, pues se reconoce que solo se presta atención a la concientización del alumnado, pero no se identifican módulos que puedan desarrollar habilidades y capacidades para el emprendimiento más allá de los conocimientos que brinda la formación como administrador.

b. Criterio de transmisión a través de la práctica (TP):

Dado que son casi nulos los esfuerzos curriculares por formar emprendedores, solo se puede observar el tipo de metodologías que aplican los docentes en las tres asignaturas impartidas en el tronco de formación profesional y que, de acuerdo con el entrevistado, principalmente se imparte a través de cátedras o análisis de casos de éxito/fracaso de emprendedores, por lo cual se identifica un método de enseñanza de tipo pasivo y que, además, está sujeto a la elección del docente pues no se señalan ejercicios o actividades que estimulen la participación activa del estudiante más allá de exposiciones.

c. Criterio de entorno universitario

En cuanto a actividades adicionales a la currícula de la carrera, los esfuerzos son pocos; sobre todo, sus objetivos no están directamente relacionados con la promoción y formación de emprendedores dentro de la comunidad estudiantil. Uno de sus esfuerzos son las *Estancias Profesionales de Verano*, las cuales constan de la participación del alumno en alguna empresa u organización por seis semanas en las que se busca que pongan en práctica los conocimientos adquiridos en su formación. También, cuenta con eventos académicos sobre el emprendimiento que, sobre todo, busca fomentar la creación de conocimiento sobre este tema.

Sobre la aceptación y el apoyo a actividades vinculadas al emprendimiento, se observa que el cuerpo académico de la licenciatura muestra una actitud favorable hacia el tema del emprendimiento y reconoce las carencias que el actual plan de estudios adolece.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Pese a la gran importancia que tiene la generación de habilidades para el emprendimiento como parte de los objetivos de diversos planes de estudio, se han realizado escasas propuestas orientadas al estudio de los esfuerzos de las IES para promover estas habilidades entre sus alumnos. Este trabajo ha buscado aportar en esta línea a través de la generación de un instrumento que permita evaluar las diferentes dimensiones por medio de las cuales las IES pueden influir en la intención de los alumnos de convertirse en emprendedores, en las licenciaturas de Administración impartidas en las Unidades Azcapotzalco, Cuajimalpa y Xochimilco de la Universidad Autónoma Metropolitana. Los resultados obtenidos nos han permitido identificar que los *Esfuerzos de Formación Emprendedora* son claramente distintos en las tres Unidades en términos del grado de intensidad en los segmentos clasificatorios definidos (*completitud, transmisión a través de la práctica y el entorno universitario*); adicionalmente, los resultados han permitido realizar una propuesta clasificatoria a partir del grado de especialización que las IES le otorgan a cada uno de los tres criterios de evaluación de los EFE. En síntesis, es posible identificar que:

- En el caso de la UAM-A, la conjunción de los tres criterios de evaluación la coloca en el grupo 2. La institución pone especial énfasis en la práctica del emprendimiento dado el uso de metodologías activas y su interés por fomentar la vinculación entre los contenidos curriculares y el sector productivo y social. Sin embargo, se requiere formalizar las acciones que se realizan actualmente para fomentar el emprendimiento para que su vigencia no esté sujeta al interés de las figuras institucionales.
- La UAM-X cumple en mayor medida el segmento de completitud debido a que el diseño curricular establece formalmente diversos esfuerzos que favorecen la formación para el emprendimiento. Sin embargo, se carece de elementos necesarios del entorno universitario, pues no se observa una vinculación entre las actividades de corte extracurricular y los esfuerzos formales, aunado al bajo número de profesores involucrados e interesados por el tema. En consecuencia, se coloca en el grupo 1.
- La UAM-C, más joven que las dos anteriores, ha comenzado a mostrar avances en cuanto a la integración de contenidos relacionados con la formación para el emprendimiento. Sin embargo, no se identificaron asignaturas que puedan ser catalogadas dentro de este tipo de educación y un número bajo de actividades extracurriculares

vinculantes. A favor de posibles resultados para el futuro, se puede resaltar que el cuerpo académico muestra una actitud favorable hacia el tema y reconoce la necesidad de integrar estos contenidos a la currícula.

En conjunto, es posible decir que el objetivo original de las carreras de Administración de la UAM se orientaba hacia la comprensión de las organizaciones y la formación de capital humano para incorporarse a ellas, sin contemplar en sus programas la formación de emprendedores. No obstante, se observa un creciente interés por parte de los diversos actores en este campo, mismo que se manifiesta en su participación en diversas actividades extracurriculares (que conforma lo que en este trabajo hemos denominado *entorno universitario*), tales como la investigación o la participación en concursos y ferias. Tomando en cuenta esto, proponemos las siguientes recomendaciones:

- Formalizar aquellos esfuerzos que se realizan tanto en el aula como fuera de ella, de docentes y alumnos interesados en el tema y que han mostrado resultados favorables. De otra manera, los avances se perderán dependiendo de los intereses o necesidades contextuales de las autoridades y docentes.
- La actualización y adecuación de los planes de estudio requeriría plantear un mayor énfasis en la formación de futuros emprendedores, pero es necesario que esto se acompañe de una mayor vinculación de diversas actividades extracurriculares que permitan favorecer acciones que estrechen la relación de la universidad con los sectores público y privado.
- Es necesario integrar los esfuerzos entre las Unidades de la UAM, pues si bien el modelo de descentralización en la gestión académica otorga autonomía y autodeterminación que favorece y agiliza la administración, no permite articular las acciones a corto plazo.

Finalmente, diremos que los resultados del análisis nos permiten concluir que el objetivo central de este trabajo se ha cumplido, en una primera etapa: generar un instrumento para la evaluación del EFE de las IES, instrumento pionero hasta donde el conocimiento de los autores lo permite afirmar. No obstante, hay dos aspectos a considerar en la afinación del instrumento hacia el futuro: a) se requiere que se integre algún indicador relacionado con el nivel de vinculación de los EFE, pues, en la medida en que esto suceda, se esperaría que se genere una formación integral del alumnado; b) es necesario integrar un indicador del nivel de formalización de los EFE, según se pudo observar en esta primera experiencia.

REFERENCIAS

- Acs, Z., y Varga, A. (2005). Entrepreneurship, agglomeration, and technological change. *Small Business Economics*, 24, 323-334. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1998-4>
- Acs, Z., Parsons, W., y Tracy, S. (2008). High impact firms: gazelles revisited. Working Paper U.S. Small Business Administration, 328, 1-91.
- Almodóvar, M. (2018). Tipo de emprendimiento y fase desarrollo como factores clave para el resultado de la actividad emprendedora. *Cuadernos de relaciones laborales*, 36(2), 225-244.
- Aparicio, S., Urbano, D., y Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: panel data evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 45-61.
- Bae, T., Qian, S., Miao, C., y Fiet, J. (2014). The relationship between entrepreneurship education and entrepreneurial intentions: a meta-analytic review. *Entrepreneurship theory and practice*, 38(2), 217-254.
- Baumol, W. (2010). *The microtheory of innovative entrepreneurship*. N. J.: Princeton University Press.
- Bedoya-Villa, M. A., Toro Jaramillo, I. D., y Arango Alzate, B. (2017). Emprendimiento Corporativo e Innovación: una revisión y futuras líneas de investigación. *Revista Espacios*, 38(17), 20.
- Begley, T. (1995). Using founder status, age of firm, and company growth rate as the basis of distinguishing entrepreneurs from managers of smaller business. *Journal of Business Venturing*, 10(3), 249-263.
- Belitski, M., y Heron, K. (2017). Expanding entrepreneurship education ecosystems. *Journal of Management Development*, 163-177.
- Brush, C. G. (2014). Exploring the Concept of an Entrepreneurship education Ecosystem, in Hoskinson, S., Kuratko, D.F. (Eds.), *Innovative Pathways for University Entrepreneurship in the 21st Century, Advances in the Study of Entrepreneurship, Innovation & Economic Growth*. Emerald Group Publishing Limited, pp, 25-39.
- Castro, J. P. (2017). Educación emprendedora y metodologías activas para su fomento. *Revista electrónica interuniversitaria de formación del profesorado*, 20(3), 33-48.
- Cobo, C. (2013). Skills for innovation: Envisioning an education that prepares for the changing world. *The Curriculum Journal*, 24(1), 67-85. <https://doi.org/10.1080/09585176.2012.744330>
- Dosi, G., y Nelson, R. (2010). Technical Change and Industrial Dynamics as Evolutionary Processes. En B. Hall, & N. Rosenberg, *Handbook of the economics of innovation* (pp. 51-128).
- Douglas, E., y Shepherd, D. (2002). Self-employment as a Career Choice: Attitudes, Entrepreneurial Intentions, and Utility Maximization. *Entrepreneurial Theory and Practice*, 26(3), 81-90.
- Duval-Couetil, N., y Long, Z. (2014). Career impacts of entrepreneurship education: how and when students intend to utilize entrepreneurship in their professional lives. *Journal of Business and Entrepreneurship*. 26(1), 63-88.
- Fayolle, A., Gally, B., y Lassas-Clerc, N. (2006). Assessing the impact of entrepreneurship education programmes: A new methodology. *Journal of European Industrial Training*, 30(9), 701-720.
- Fernández-Serrano, J., y Liñán, F. (2014). Culture and entrepreneurship: The case of Latin America. *Innovar*, 24(SPE), 169-180.
- García-Cabrera, A., Déniz, M., y Cuéllar-Molina, D. (2015). Inteligencia emocional y emprendimiento: posibles líneas de trabajo. *Cuad.admon.ser.organ.*, 28(51), 65-101.
- Guerrero, M., Kirby, D., y Urbano, D. (2006). A literature review on entrepreneurial universities: an institutional approach. Working Paper Series. 1-28.
- Hernández G., J., Martín Cruz, N., y Rodríguez Escudero, A. (2014). ¿El emprendedor nace o se hace? Un análisis de los determinantes del espíritu emprendedor. En *Situation of the entrepreneurship* (págs. 33-44).
- Holcombe, R. (1998). Entrepreneurship and Economic Growth. *THE QUARTERLY JOURNAL OF AUSTRIAN ECONOMICS*, 2, 45-62.

- Iqbal, J., Yi, X., Ashraf, M. A., Chen, R., Ning, J., Perveen, S., y Imran, Z. (2022). How curriculum delivery translates into entrepreneurial skills: The mediating role of knowledge of information and communication technology. *Plos one*, 17(5), e0265880.
- Jamieson, I. (1984). Schools and enterprise. En Watts, A.G. and Moran, P. (Eds). *Education for Enterprise* (pp. 19-27). CRAC.
- Jones, B., y Iredale, N. (2010). Enterprise education as pedagogy. *Education + Training*, , 52(1), 7-19.
- Jones, C., y English, J. (2004). A contemporary approach to entrepreneurship education. . *Education + Training*, 46(8/9), 416-423.
- Jossberger, H., Brand-Gruwel, S., Boshuizen, H., y Wiel, M. (2010). The challenge of self-directed and self-regulated learning in vocational education: A theoretical analysis and synthesis of requirements. . *Journal of Vocational Education & Training*, 62(4), 415-440.
- Kantis, H., y Drucaroff, S. (2009). Emprendimiento corporativo en América Latina. *Womim & bid*.
- Kirby, D. (2004). Entrepreneurship education: Can business schools meet the challenge? . *Education + Training*, 46, 510-519.
- Lederma, D., Messina, J., Pienknagura Samuel, y Rigolini, J. (2014). *El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación* (1 ed.). Banco Mundial.
- Lee, A. (1999). "Empirical studies of self-employment. *Journal of Economic Surveys*, 13(4), 381-416.
- Lewrick, M., Omar, M., Raeside, R., y Sailer, K. (2010). EDUCATION FOR ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATION: "MANAGEMENT CAPABILITIES FOR SUSTAINABLE GROWTH AND SUCCESS". *World Journal of Enterprenuership, Management and Sustainable Development*, 6(1).
- Liñan, F. (2004). Intention-based models of entrepreneurship education. *Piccola Impresa/Small Business*, 3, 1-30.
- Liñan, F. y Fernández-Serrano, J. (2014). National culture, entrepreneurship and economic development: Different patterns across the European Union. *Small Business Economics*. 42. 685-701. 10.1007/s11187-013-9520-x.
- Lundvall, B. (1992). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. Anthem Press.
- Manimala, M., y Thomas, P. (2017). Entrepreneurship Education: Innovations and Best Practices. En *Entrepreneurship Education. Experiments with Curriculum, Pedagogy and Target Groups* (pp. 3-53). Springer.
- Maritz, A., Nguyen, Q., y Ivanov, S. (2021). Student entrepreneurship ecosystem at Australian higher education institutions . *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 1462-6004.
- Miranda, M. L. (2019). Impulso al emprendimiento en las instituciones de educación superior. *Revista Aletheia IEU Universidad*, 3(6), 1-27.
- Mwasalwiba, E. S. (2010). Entrepreneurship education: a review of its objectives, teaching methods, and impact indicator. *Educationp + Training*, 52(1), 20-47.
- DOI:10.1108/00400911011017663
- Naudé, W., Gries, T., Wood, E., y Meintjies, A. (2008). Regional determinants of entrepreneurial start-ups in a developing country. *Entrepreneurship and Regional*, 111-124.
- Nelson, R. (1993). *National system of innovation a comparative study*. Oxford University Press.
- Perkmann, M., Tartari, V., McKelvey, M., Autio, E., Brostrom, A., D'Este, P., y Fini, R. (2013). Academic Engagement and Commercialisation: a review of literature on university-industry relations. *Research Policy*, 423-442.
- Pittaway, I., y Cope, J. (2007). Stimulating entrepreneurial learning: Integrating experiential and collaborative approaches to learning. *Management Learning*, 38(2), 211-233.
- Raposo, M., y do Paco, A. (2011). Entrepreneurship education: Relationship between education and entrepreneurial activity. *Psicothema*, 23(3), 453-547.
- Regino, E. M. E., Vergara, A. J. B., y Buelvas, M. F. D. (2020, November). METODOLOGÍAS ACTIVAS EN EL LOGRO DEL DESARROLLO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS CON EL APOYO DE LAS TICs. In *Anais do Congresso Internacional de Conhecimento e Inovação-ciki* (Vol. 1, No. 1).

- Reynolds, P., y Storey, P. (1994). Cross-national variations in new firm formation rates. *Regional Studies*, 28, 443-456.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., y Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: data collection design and implementation. *Small Business Economics*, 24(3), 205-231.
- Rivera-Huerta, R., y López-Lira, N. (2021). Innovation in the informal sector: The case of plastic recycling firms in Mexico. *African Journal of Science, Technology, Innovation and Development*, 1-11. DOI: 10.1080/20421338.2020.1864881
- Rivera Huerta, R., Pérez Trejo, C. y Castillo Ortiz, T. (2021), "Innovación y Desarrollo en Latinoamérica: el papel de la Educación Superior y la Formación de Habilidades", en memorias del Primer Congreso ESOCITE-LALICS Debates sobre Innovación, 1 (6), Ene-Mar, 2021, Ciudad de México, ISSN: 2594-0937.
- Saldarriaga Salazar, M., y Guzmán González, M. (2018). Enseñanza del emprendimiento en la educación superior: ¿Metodología o modelo? *Revista EAN(85)*, 125-142. doi: <https://doi.org/10.21158/01208160.n85.2018.2054>.
- Sanabria-Rangel, P. E., Morales-Rubiano, M. E., y Ortiz-Riaga, C. (2015). Interacción universidad y entorno: marco para el emprendimiento. *Educación y educadores*, 18(1), 111-134.
- Sánchez García, J. C., Ward, A., Hernández, B., y Florez, J. L. (2017). Educación emprendedora: Estado del arte. *Propósitos y Representaciones*, 5(2), 401-473.
- Scott, S. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship - The Individual-Opportunity Nexus*, Edward Elgar Editores.
- Shane, Scott (2003): *A General Theory of Entrepreneurship - The Individual-Opportunity Nexus*, Edward Elgar Editores.
- Shaver, K. G., y Davis, A. (2017). The psychology of entrepreneurship. En G. Ahmetoglu, T. Chamorro-Premuzic, B. Klingler, & T. Karcisky, *The Wiley Handbook of Entrepreneurship* (pp. 97-118). Wiley Blackwell.
- Shavinina, L. V., y Seeratan, K. L. (2003). On the nature of individual innovation. *The international handbook on innovation*, 31-43.
- Soutaris, V., Zeroinat, S., y Al Laham, A. (2007). Do entrepreneurship programme entrepreneurial intention of science and engineering students. *Journal of Business Venturing*, 22(4).
- Stam, E. (2008). Entrepreneurship and Innovation. En *Micro foundations for innovation policy* (pp. 135-172). Amsterdam University Press.
- Stewart, w., y Roth, P. (2001). Risk taking propensity differences between entrepreneurs and managers: A meta-analytic review. *Journal of Applied Psychology*, 86(1), 145-153.
- Stiglitz, J. et al. (2017). *Políticas Industriales y Tecnológicas en América Latina*. CEPAL-Coop Alemana.
- Torres, A., y Jasso, J. (2017). Entrepreneurial Capabilities and Innovation in Firms from Late Industrializing countries. *International Journal of Work Innovation*, 101-120.
- Urbano, D., Aparicio, S., y Querol, V. (2016). Social progress orientation and innovative entrepreneurship: an international analysis. *Journal of Evolutionary Economics*, 26(5), 1033-1066.
- Van Praag, C., y Versloot, P. (2007). What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small Business Economics*, 351-382.
- Wonglimpiyarat, J. (2016). The innovation incubator, university business incubator and technology transfer strategy: the case of Thailand. *Technology in Society*, 18-27. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0160791X16300501?via%3Dihub>
- Zapata, J. A. V., Pérez, M. A. B., y Pacheco, P. A. P. (2017). Innovación y emprendimiento: ferias empresariales de tres IES en Bogotá. *Criterios Revista Estudiantes Facultad de Ciencias Económicas*, 7(1), 105-121.

Autores

04



Abril Acosta Ochoa

Es profesora-investigadora del Departamento de Producción Económica de la UAM Xochimilco. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel I y profesora con perfil deseable por el PRODEP para el periodo 2022-2024. Doctora en Ciencias Sociales por la UAM Xochimilco, maestra en Sociología en la línea de educación, tiene una Especialidad en Sociología de la Educación Superior por la UAM Azcapotzalco y es licenciada en Sociología por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM. Coordinadora de la Maestría en Desarrollo y Planeación de la Educación de la Uam Xochimilco

URL perfil ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5800-3499>

Correo de contacto: aacosta@correo.xoc.uam.mx



Agustín R. Vázquez García

Profesor-Investigador. Departamento Producción Económica, UAM-Xochimilco. Miembro del Sistema Nacional de investigadores (SNI)- nivel I. Coordinador del libro El Desarrollo como conflicto. Línea de investigación: Economía Política con enfoque substantivo e infrapolítica, Conflictos Socio-Territoriales, y Pensamiento Económico Comparado. Artículos recientes publicados en revistas: Lectura crítica del Nuevo Consenso Macroeconómico, La inflación contemporánea o el incremento del costo de reproducción social, Luchas sociales en el Istmo de Tehuantepec. Reflexiones desde la historia y la memoria como infrapolítica, y Sueños en la transición energética y crítica a la reforma energética. Participa en los posgrados: Maestría en Sociedades Sustentables (MSS) y Maestría y Doctorado en Ciencias Económicas (PIMDCE).

URL perfil ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9236-2759>

Correo de contacto: avazquez@correo.xoc.uam.mx, anegorz@yahoo.com.mx



Ana María Paredes

Ana María Paredes Arriaga obtuvo el Doctorado en Administración (Organizaciones) por la UNAM. Maestría en Administración por la UNAM.

Profesor investigador en la UAM-Xochimilco desde 1983 a la fecha, a nivel licenciatura y posgrado. Miembro del SNI 2019-2022. Profesor a nivel posgrado en la División de Estudios de Posgrado de la FCA de la UNAM, en el ITESM, en la Universidad de las Américas y en la Universidad del Valle de México. Ha presentado trabajos en foros nacionales e internacionales y ha publicado artículos sobre temas relacionados con la satisfacción de los consumidores, el consumo responsable y aplicaciones de la mercadotecnia social. Ocupó posiciones gerenciales en el área de mercadotecnia en diferentes empresas farmacéuticas durante más de 15 años.

URL perfil ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1123-9725>

Correo de contacto: any_uam@yahoo.com.mx



Claudia Díaz Pérez

Profesora investigadora del Departamento de Producción Económica y jefa del Área de Desigualdad y Transformación Social en la UAM- Xochimilco. Es profesora de la Maestría en Economía, Política y Gestión de la Innovación, en la Maestría en Desarrollo y Planeación de la Educación Superior, y en el Doctorado en Ciencias Sociales de la misma universidad. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel II. Sus líneas de investigación incluyen las políticas de ciencia, tecnología e innovación; la gestión del conocimiento y la innovación; la vinculación empresa universidad, el patentamiento académico incorporando. Actualmente es corresponsable del proyecto La movilidad de inventores Latinoamericanos en el contexto de la globalización.

URL perfil ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9479-9420>

Correo de contacto: cdiazp@correo.xoc.uam.mx



Cristina Pérez Trejo

Estudiante del Doctorado en Ciencias Sociales, en el área de concentración en Economía y Gestión de la Innovación, impartida en la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. Sus líneas de investigación se enfocan en la relación entre las Instituciones de Educación Superior (IES) y la formación de emprendedores, así como en el papel del individuo en los procesos de innovación. Actualmente, participa en el proyecto de investigación "IES y Formación de Habilidades para una Economía basada en la Innovación y el Aprendizaje Continuo" y participa en el Comité Ejecutivo de la Organización para las Mujeres en Ciencia para el Mundo en Desarrollo (OWSD), Capítulo de México.

URL perfil ORCID: <https://orcid.org/0009-0001-0677-9006>

Correo de contacto: cristinapereztrejo@gmail.com



Federico Manchón

El Profesor-Investigador Titular C en la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, posee una licenciatura en Derecho de la Universidad Nacional de Litoral, Argentina, así como una maestría y un doctorado en Economía de la UNAM. Ha recibido mención honorífica por su doctorado y un diploma por su proyecto de libro de texto sobre Relaciones Económicas Internacionales en la UAM. Su labor docente incluye módulos sobre Estado Económico y Modelos Jurídicos en América Latina, Problemas Actuales de las Ciencias Sociales, y la Revista Científica y su impacto en la Sociedad. En investigación, se enfoca en temas de Globalización, Regionalización Económica y aspectos monetarios y financieros de la integración europea.

Correo de contacto: fmanchon@correo.xoc.uam.mx



Gloria Idalia Baca Lobera

Licenciatura en Física, enero de 1984, Maestría en Ciencias, por la Facultad de Ciencias de la UNAM. Octubre de 1992. Diplomado sobre Complejidad, UACM, Miembro del Departamento de Producción Económica UAM- Xochimilco, desde enero de 1988. Un libro en coautoría con José de Jesús Gutiérrez Ramírez, Introducción al análisis en $R(n)$ Cursos que imparte: Teoría de Juegos, Programación Lineal, Cálculo Diferencial e Integral, de una y de varias variables, Álgebra lineal. Áreas de interés, estudios sobre la complejidad, y la Teoría de Juegos, temas de Matemáticas Educativas.

Correo de contacto: gbaca@correo.xoc.uam.mx



Jaime Aboites Aguilar

Ingeniero Civil (ITESM), maestro y doctor en Economía (UNAM). La UAM lo nombró profesor distinguido en el 2011, es miembro del SNI nivel III. Ha sido *visiting fellow* en el *Science Policy Research Unit*, Universidad de Sussex en Reino Unido, profesor invitado a la Universidad de Orleáns, Francia. Ocupó la cátedra Simón Bolívar del *Institute de Hautes Etudes de L'Amérique Latine* de la Universidad de la Sorbona. Fue *visiting professor* en la Universidad de Nigatta, Japón (2000), fue investigador visitante del Instituto Mexicano del Petróleo (2002), entre otros. Su último libro fue *Inventores y patentes académicas, Siglo XXI-UAM* (2015). Una de sus publicaciones más recientes es *Inventors' mobility in Mexico in the context of globalization* en la revista *Scientometrics*. Fundador de la Maestría en Economía, Gestión y Política de la Innovación.

URL perfil ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-0637-1979>

Correo de contacto: jaboites@correo.xoc.uam.mx



Jaime Muñoz Flores

Líneas de Investigación: Modelación Matemática, Sustentabilidad Energética, Macroeconomía Dinámica, Economía Social. MIT app inventor research group E - 3· Postdoctorado: Física de Materia Condensada y Nanopartículas Doctorado: Economía Matemática Maestría: Matemáticas. Probabilidad y Estadística. Licenciatura: Matemáticas. Licenciatura: Física. Coordinador del Doctorado en Ciencias Económicas. Coordinador General UAM. Director General UAM. Secretario General del Consejo Mexicano de Posgrado. Jefe de Política Económica y Desarrollo.

URL perfil ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8602-9012>

Correo de contacto: drjaime.munoz.flores@gmail.com



Luis Fernando Muñoz

Licenciado en Economía, Licenciado en Administración, Maestro en Finanzas, Maestro en Dirección y Administración de Empresas (MBA), Doctor en Ciencias sociales y Administrativas. Post grado en Política y Programación Financieras (CEMLA), Diplomado en Finanzas, Programa de Asesor Financiero Apoderado CNBV, Diplomado en Competencias Empresariales.

Jefe del área de investigación Estrategia y Gestión de las Organizaciones (EGO), desde abril de 2022 a la fecha.

Participación en trabajos presentados en eventos especializados (extensos): Segundo y Tercer Congreso Internacional en Administración de Negocios Internacionales CIANI 2017 y 2019 (UPB Bucaramanga, Colombia), X Congreso Iberoamericano de Docencia Universitaria CIDU 2018 (PUCRS Porto Alegre, Brasil), XVIII Encuentro Internacional AECA 2018 (Lisboa, Portugal), ICSS XX 2019 (Zurich, Suiza). Participación en eventos nacionales diversos.

URL perfil ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5513-0732>

Correo de contacto: lfmg60@gmail.com



Roberto Serafín Diego Quintana

Profesor-Investigador Titular del Departamento de Producción Económica y del Posgrado en Desarrollo Rural de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. Doctor en Filosofía por la Universidad de Londres, Inglaterra, Maestro en Desarrollo Rural por la Universidad de East Anglia, Inglaterra, Maestro en Fisiología de Cultivos por la Universidad de Reading, Inglaterra, Ingeniero Agrónomo por la Escuela Nacional de Agricultura, Chapingo, México. Profesor invitado en el Grupo de Sociología y Antropología del Desarrollo de la Universidad de Wageningen, Holanda (2005-2011). Premio Nacional de Estudios Agrarios (1999). Vicepresidente de la Asociación Mexicana de Estudios Rurales (AMER) (2013-2015). Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores (CONACYT), Nivel II.

URL perfil ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6826-9781>

Correo de contacto: rdq@correo.xoc.uam.mx



René Rivera Huerta

Doctor en Economics and Management por la Sant'Anna School of Advanced Studies de Pisa, Italia. Adscrito a la Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco como profesor-investigador de tiempo completo en el Depto. de Producción Económica. Sus intereses de investigación se enfocan en los procesos de innovación y aprendizaje de empresas en contextos informales y, más recientemente, en entender la relación entre capital humano y las habilidades cognitivas y no cognitivas de los individuos.

URL perfil ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5018-8094>

Correo de contacto: riverauam@gmail.com



Salvador Ferrer Ramirez

Doctor en Ciencias Económicas (UAM). Maestro en Ciencias (UNAM).
Profesor Investigador Titular C. Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Xochimilco.
Líneas de investigación. Trabajo en plataformas, empleo, salario y sindicatos.

Correo de contacto: sferrer@correo.xoc.uam.mx



Yessenia Paola Briones Molina

Economista por la universidad de Guayaquil, Ecuador. Maestra en Relaciones Internacionales por la UAM-Xochimilco. Doctora en ciencias sociales por la UAM-Xochimilco.

URL perfil ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6086-2217>

Correo de contacto: yesipao93@yahoo.es



Yolanda Daniel Chichil

Profesora- investigadora en la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM, México).

Es Actuario por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM); posee dos maestrías, una en Actuaría y otra en Estadística en el Centro Interamericano de Estudios de Seguridad Social (CIESS). Tiene dos diplomas: uno en Pensiones y Financiamiento de la Seguridad Social por la Organización Internacional del Trabajo en la sede de Turín, Italia; y otro en Inversiones de los Fondos de Previsionales por la Corporación de Investigación, Estudio y Desarrollo de la Seguridad Social en Chile.

En la UAM ha sido jefe de área de investigación; representante de profesores ante órganos colegiados de la División de Ciencias Sociales y Humanidades. Ha sido titular de la Coordinación de Educación Continua de la misma división. Ha sido Miembro titular de Comisión Dictaminadora Divisional, y a la fecha lo es del área de Ciencias Económico-Administrativas. Fue titular de la Dirección de Recursos Humanos de la UAM, Rectoría General.

Correo de contacto: ydaniel@correo.xoc.uam.mx

