



Denarius

REVISTA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN



Volumen 1 - Número 48-Año 2025

<https://doi.org/10.24275/uam/izt/dcsh/denarius/v12025n48>

ISSN DIGITAL: 2448-5403

Prólogo

Rosalinda Arriaga Navarrete
Lilium Itzel Pérez Vázquez

La crisis múltiple y compleja de la actualidad mundial.
Repercusiones en la cultura, la sociedad y el individuo

Juan Castaingts Teillery

Comercio intrarregional y desindustrialización
en el área TLCAN-T-MEC, 1994-2023

Miguel Angel Cruz Romero

Sistemas tributarios y valor de la firma
con modelo de simulación

Gastón S. Milanesi
María Agustina Tennina

El empleo informal, conflictos y las vicisitudes
de la gestión pública: un enfoque institucionalista

Fernando Gaona Montiel

Construcción discursiva de la transparencia y rendición
de cuentas en las Universidades Públicas en México

José Régulo Morales Calderón
Jocelyn Itzel Flores Buendía
Elizabeth Escobar Vásquez

Neurociencia cognitiva organizacional:
orígenes y alcance

Helena López-Casares Pertusa

Reseña

Jocabed Sánchez Martínez

Valencia Arriaga, Roberto (2021). Dos décadas
de metas de inflación y apertura financiera en México:
Un balance de resultados

Desafíos contemporáneos en estudios sobre Economía, Gestión Pública y Sociedad

*Contemporary challenges in studies on Economics,
Public Management and Society*



Denarius

REVISTA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

VOLUMEN 1 – NÚMERO 48 – ENERO-JUNIO DE 2025



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
Unidad Iztapalapa

División de Ciencias Sociales y Humanidades
Departamento de Economía



Dr. José Antonio de los Reyes Heredia

RECTOR GENERAL

Dra. Norma Rondero López

SECRETARIA GENERAL



UNIDAD IZTAPALAPA

Dra. Verónica Medina Bañuelos

RECTORA DE UNIDAD

Dr. Javier Rodríguez Lagunas

SECRETARIO DE UNIDAD

Dra. Sonia Pérez Toledo

DIRECTORA DE LA DIVISIÓN DE CIENCIAS
SOCIALES Y HUMANIDADES

Dra. Rosalinda Arriaga Navarrete

JEFA DEL DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA

Mtro. Federico Bañuelos Bárcena

COORDINADOR DE EXTENSIÓN UNIVERSITARIA

COMITÉ EDITORIAL

Rosalinda Arriaga Navarrete

UAM-IZTAPALAPA
PRESIDENTA

Claudia Rocío González Pérez

UAM-IZTAPALAPA

Eduardo Ramírez Cedillo

UAM-IZTAPALAPA

Magnolia Miriam Sosa Castro

UAM-IZTAPALAPA

Antonio Barba Álvarez

UAM-IZTAPALAPA

Abigail Rodríguez Nava

UAM-XOCHIMILCO

Carlos Gómez Chiñas

UAM-AZCAPOTZALCO

Francisco López Herrera

FCA-UNAM

Abelardo Aníbal Cutiérrez Lara

FE-UNAM

Édgar M. Luna Domínguez

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

Rocío Jazmín Ávila Sánchez

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE TAMAULIPAS

Lilium Itzel Pérez Vázquez

ASISTENTE EDITORIAL

UAM-IZTAPALAPA

CONSEJO ASESOR

Luis Enrique Arjona Béjar

UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE COMPOSTELA

Ignacio Llamas Huitrón

UAM

Fabrizio Mieres Lasso

AMUNDI ASSET MANAGEMENT - BARCELONA

Luis Montaña Hirose

UAM

José Jorge Mora Rivera

ITESM

Ignacio Perrotini Hernández

UNAM

José Antonio Romero Tellaeche

COLMEX

Juan Tugores Ques

UNIVERSIDAD DE BARCELONA

DENARIUS. Número 48, enero-junio de 2025, es una publicación semestral editada por la Universidad Autónoma Metropolitana a través de la Unidad Iztapalapa, División de Ciencias Sociales y Humanidades, Departamento de Economía. Prolongación Canal de Miramontes 3855, Col. Ex Hacienda de San Juan de Dios, Alcaldía Iztapalapa, C. P. 14387, Ciudad de México y Av. San Rafael Atlixco, Núm. 186, Col. Leyes de Reforma 1A Sección, Alcaldía Iztapalapa, C. P. 09310, Ciudad de México, teléfonos 5558044768 y 5558044769. Página electrónica: <https://denarius.izt.uam.mx/index.php/denarius> y dirección electrónica: denarius@xanum.uam.mx. Editor Responsable: Rosalinda Arriaga Navarrete. Certificado de Reserva de Derechos al Uso Exclusivo de Título No. 04-2004-011510200000-102, ISSN 2448-5403, ambos otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Responsable de la última actualización de este número: Lilium Itzel Pérez Vázquez. Fecha de última modificación 28 de febrero de 2025. Tamaño del archivo: 4.9 MB.

Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación.

Queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización de la Universidad Autónoma Metropolitana.

CONTENIDO

07 PRÓLOGO

ROSALINDA ARRIAGA NAVARRETE
LILIAM ITZEL PÉREZ VÁZQUEZ

11 LA CRISIS MÚLTIPLE Y COMPLEJA DE LA ACTUALIDAD MUNDIAL. REPERCUSIONES EN LA CULTURA, LA SOCIEDAD Y EL INDIVIDUO

JUAN CASTAINGTS TEILLERY

45 COMERCIO INTRARREGIONAL Y DESINDUSTRIALIZACIÓN EN EL ÁREA TLCAN-T-MEC, 1994-2023

MIGUEL ANGEL CRUZ ROMERO

71 SISTEMAS TRIBUTARIOS Y VALOR DE LA FIRMA CON MODELO DE SIMULACIÓN

GASTÓN S. MILANESI
MARÍA AGUSTINA TENNINA

99 EL EMPLEO INFORMAL, CONFLICTOS Y LAS VICISITUDES DE LA GESTIÓN PÚBLICA: UN ENFOQUE INSTITUCIONALISTA

FERNANDO GAONA MONTIEL

131 CONSTRUCCIÓN DISCURSIVA DE LA TRANSPARENCIA Y RENDICIÓN DE CUENTAS EN LAS UNIVERSIDADES PÚBLICAS EN MÉXICO

JOSÉ RÉGULO MORALES CALDERÓN
JOCELYN ITZEL FLORES BUENDÍA
ELIZABETH ESCOBAR VÁSQUEZ

**157 NEUROCIENCIA COGNITIVA ORGANIZACIONAL:
ORÍGENES Y ALCANCE**

HELENA LÓPEZ-CASARES PERTUSA

RESEÑA

177 VALENCIA ARRIAGA, ROBERTO (2021). *DOS DÉCADAS DE METAS DE INFLACIÓN Y APERTURA FINANCIERA EN MÉXICO: UN BALANCE DE RESULTADOS*

JOCABED SÁNCHEZ MARTÍNEZ

PRÓLOGO

Rosalinda Arriaga Navarrete

Liliam Itzel Pérez Vázquez

La presente edición de *Denarius* número 48, reúne una serie de trabajos que abordan diversas problemáticas sociales, económicas y organizacionales desde enfoques multidisciplinares. Los artículos que aquí presentamos no solo buscan ofrecer un análisis teórico y estadístico sobre los desafíos contemporáneos, sino también invitar a una reflexión profunda sobre los efectos estructurales que modelan nuestro sistema económico y social. En conjunto, ofrecen una visión crítica y multidimensional de los retos más urgentes que enfrentamos en la actualidad, proponiendo respuestas que nos permitan entender y afrontar un mundo cada vez más complejo e interconectado. Los autores son profesores e investigadores asociados a la Universidad Europea de Madrid, al Departamento de Ciencias de la Administración de la Universidad Nacional del Sur, a la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, al Instituto de Investigación de Economía de la Universidad del Mar y al Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana.

El primer artículo de Juan Castaingts Teillery, “La crisis múltiple y compleja de la actualidad mundial. Repercusiones en la cultura, la sociedad y el individuo”, se sumerge en los elementos que configuran la crisis global actual. A partir de la perspectiva de los sistemas complejos adaptativos, Castaingts Teillery desentraña una serie de crisis entrelazadas, que incluyen la económica, la ambiental, la social y la ideológica. El autor explora cómo la pandemia, la mundialización económica, la crisis climática y la concentración de poder económico han desencadenado una serie de efectos profundamente interconectados que desafían nuestras estructuras sociales y culturales. La crisis de la mundialización, el colapso del crecimiento en economías clave como la de China y los conflictos geopolíticos, como la invasión rusa a Ucrania, son solo algunos de los factores que definen una nueva era de incertidumbre. Castaingts Teillery reflexiona sobre cómo estos procesos afectan a la sociedad, al individuo y a las instituciones, advirtiendo que las crisis actuales no sólo son económicas, sino que son culturales y estructurales, con consecuencias impredecibles para el futuro.

El segundo artículo, titulado “Comercio intrarregional y desindustrialización en el área TLCAN-T-MEC, 1994-2023”, por Miguel Angel Cruz Romero, nos ofrece un estudio exhaustivo sobre el comercio intrarregional y la desindustrialización en el área de América del Norte, resaltando las tensiones y transformaciones que han acompañado la evolución de acuerdos como el TLCAN y su sucesor, el T-MEC. Cruz Romero hace un análisis detallado de cómo la integración comercial de los países miembros se ha ralentizado desde 2015, señalando que, a pesar de los esfuerzos para revitalizarla, las dinámicas comerciales entre México y Canadá siguen siendo marginales en comparación con los intercambios con Estados Unidos. El autor concluye que la creación del Comité de Sustitución de Importaciones en 2023 subraya un giro hacia políticas más proteccionistas, mientras las economías de la región se enfrentan a desafíos cada vez mayores para adaptar sus estructuras productivas a un entorno global cambiante.

Por otro lado, el trabajo de Gastón S. Milanesi y María Agustina Tennina sobre “Sistemas tributarios y valor de la firma con modelo de simulación” nos inserta en el análisis financiero, específicamente en la valoración de empresas y su relación con los sistemas tributarios. A través de la simulación y de los modelos de descuento de flujo de fondos, los autores exploran cómo los escudos fiscales derivados del uso de la deuda afectan al valor de la firma. En un contexto donde las decisiones fiscales son cruciales para las estrategias financieras, el artículo presenta un análisis profundo de los distintos sistemas tributarios, destacando la importancia de comprender las diferencias entre los modelos clásicos y el modelo general para evitar errores en la valoración de activos y pasivos. Los hallazgos de este trabajo contribuyen a una mayor precisión en la estimación del valor de las empresas, considerando las complejas interacciones entre las decisiones fiscales y la estructura de capital, en un mundo donde las reglas tributarias y financieras continúan evolucionando.

“El empleo informal, conflictos y las vicisitudes de la gestión pública: un enfoque institucionalista” de Fernando Gaona Montiel, aborda la compleja relación entre el crecimiento de la Población Económicamente Activa (PEA), la pobreza y la informalidad laboral en el marco de un desempeño económico que no logra transformar las condiciones de vulnerabilidad en la sociedad. El autor analiza cómo las estructuras informales, a menudo vinculadas a los sectores más empobrecidos, se ven impulsadas por la falta de una gestión pública eficaz que analice de manera integral este problema. El enfoque institucionalista propuesto, destaca la necesidad de una intervención deliberada del Estado, cuyo papel es esencial

para contener y gestionar de manera efectiva las presiones sociales y laborales derivadas del empleo informal.

El quinto artículo “Construcción discursiva de la transparencia y rendición de cuentas en las universidades públicas en México” de José Régulo Morales Calderón, Jocelyn Itzel Flores Buendía y Elizabeth Escobar Vásquez, nos introduce en un análisis crítico de cómo las universidades públicas mexicanas han sido moldeadas por el discurso de la transparencia y la rendición de cuentas. A través del análisis crítico del discurso, los autores explican cómo la política educativa y las exigencias del Estado han redefinido las relaciones de poder dentro de las instituciones educativas. Los autores concluyen que, si bien la transparencia y la rendición de cuentas se presentan como mecanismos de control para garantizar eficiencia, estos discursos también son instrumentos de poder que limitan la autonomía universitaria, transformando la gestión educativa en una respuesta adaptativa a los intereses estatales.

El artículo de Helena López-Casares Pertusa introduce al campo de la neurociencia cognitiva organizacional, en un mundo empresarial donde la velocidad de los cambios y la incertidumbre son constantes, los líderes deben ser capaces de comprender no sólo los procesos y flujos de trabajo dentro de sus organizaciones, sino también como piensan, sienten y actúan las personas. López-Casares nos presenta la neurociencia cognitiva como una herramienta poderosa para desentrañar las complejas dinámicas humanas en las organizaciones, proponiendo un cambio de paradigma en la gestión y el liderazgo. Este enfoque nos invita a repensar la toma de decisiones y las estrategias directivas a la luz de nuevos descubrimientos científicos sobre el cerebro humano y su funcionamiento. La neurociencia, la psicología cognitiva y las ciencias sociales convergen para ofrecer a los directivos un mapa más preciso para maximizar el potencial humano, adaptándose a un entorno que exige cada vez más flexibilidad, empatía y habilidad para gestionar lo impredecible.

Finalmente, y como parte de la composición de la revista se incluye la reseña del libro titulado *Dos décadas de metas de inflación y apertura financiera en México: Un balance de resultados de Roberto Valencia*. La cual fue elaborada por Jocabed Sánchez Martínez, doctorante en el Programa de Maestría y Doctorado de Ciencias Económicas de la Universidad Autónoma Metropolitana.

LA CRISIS MÚLTIPLE Y COMPLEJA DE LA ACTUALIDAD MUNDIAL. REPERCUSIONES EN LA CULTURA, LA SOCIEDAD Y EL INDIVIDUO

The multiple and complex crises of the current global crisis. Repercussions on culture, society, and the individual

Juan Castaingts Teillery¹

RESUMEN

El artículo trata sobre la crisis actual que es múltiple y compleja, y está afectando los procesos económicos, sociales, culturales y políticos. La crisis actual tiene diez componentes claves; algunos de los principales son: la concentración de la riqueza en un porcentaje muy pequeño de la población; el dominio económico y político de grandes grupos financieros; la mundialización económica genera contradicciones peligrosas; la pandemia ha generado trastornos muy importantes en todo el mundo; hay migraciones muy altas; una deuda privada y gubernamental de dimensiones enormes; el cambio climático nos está afectando seriamente; las viejas ideologías del poder ya no son creíbles para la mayoría de la gente; el consumo de drogas ha llegado a niveles no conocidos en la historia y, con él, carteles muy violentos. El artículo tiene tres partes; como preámbulo se hace una presentación de lo que son los sistemas complejos adaptativos. En la primera parte se sintetizan los componentes de la crisis y se analizan sus relaciones complejas. En la segunda parte, se estudian las repercusiones que la crisis múltiple puede tener en el ser humano, la sociedad y la cultura y el poder. En la tercera parte se estudian las organizaciones como componente de la estructura social y las posibles repercusiones como efecto de la crisis, el entramado social de las organizaciones y sus trastornos por las crisis; las repercusiones de esta crisis múltiple en la sociedad y en la cultura, posteriormente la crisis de la estructura social y, finalmente, la relación múltiple y compleja entre la crisis sistémica, la crisis

¹ Profesor Investigador. Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Iztapalapa. Departamento de Economía.

de los procesos sociales y la crisis de la estructura social que se interrelacionan todas ellas y ubican al ser humano atrapado en el centro de las mismas.

Palabras clave: sistemas complejos, crisis sistémica, procesos sociales, estructura social

ABSTRACT

This article discusses the current crisis, which is multiple, complex, and very serious, affecting economic, social, cultural, and political processes. The current crisis has ten key components; some of the main ones are: the concentration of wealth in a very small percentage of the population; the economic and political dominance of large financial groups; economic globalization generates dangerous contradictions; the pandemic has generated very significant disruptions throughout the world; there are very high migration rates; there is enormous private and government debt; climate change is seriously affecting us; the old ideologies of power are no longer credible for most people; drug use has reached levels unprecedented in history, and, with it, very violent cartels. The article has three parts; as a preamble, there is a presentation of what complex adaptive systems are. In the first part, the components of the crisis are summarized and their complex relationships are analyzed. In the second part, the repercussions that the multiple crisis can have on human beings, society, culture, and power are studied. In the third part, organizations as a component of the social structure and the possible repercussions as an effect of the crisis are studied. Then, the social framework of organizations and their disruptions due to crises; then the repercussions of this multiple crisis on society and culture; then the crisis of the social structure; and, finally, the multiple and complex relationship between the systemic crisis, the crisis of social processes, and the crisis of the social structure, which are all interrelated and place the human being trapped at the center of them.

Keywords: complex systems, systemic crisis, social processes, social structure

**A la memoria de Guillermo Ramírez
Un pilar clave en el Doctorado de Estudios Organizacionales**

Introducción

El mundo atraviesa por una crisis múltiple, fuerte y muy compleja. La pandemia es solo uno de sus elementos, como se verá en este texto, la pandemia se conjuga con crisis: económica, del medio ambiente, migración, ideología y otras que se analizarán brevemente.

Estudio las crisis económicas y sociales desde hace varios lustros, mi conocimiento es algo basto, pero siempre incompleto; en la historia del hombre ha habido crisis muy fuertes, por ejemplo, la que se inició en 1929 tuvo repercusiones importantes en la sociedad, en la economía, en la política (varios autores señalan que fue la que impulsó el ascenso de Hitler al poder en Alemania), en la guerra, etcétera, pero fue una crisis de origen económico con repercusiones bastas y complejas. La crisis actual no se origina en la economía, sino que tiene varios centros generadores de la misma: la pandemia, la destrucción del medio ambiente, la crisis de la mundialización que se expresa principalmente (no únicamente) por la caída en el crecimiento de la economía China y por la invasión de Rusia a Ucrania; además de otras crisis que se analizarán aquí. Este es el tema de la primera parte del artículo.

Algunas consecuencias de esta crisis múltiple y compleja ya se viven: la tendencia hacia una economía mundial estancada y con inflación (estanflación); el calor excesivo en algunas partes del mundo, los incendios forestales, las sequías en ciertos lugares e inundaciones en otros, la escasez de algunos alimentos y algunas materias primas, el alza en los precios de los combustibles, los problemas de energía sobre todo de gas en Europa, etcétera. Además, el sistema es tan complejo que las predicciones se han vuelto muy problemáticas y aleatorias.

A la crisis sistémica hay que agregar las repercusiones que ésta puede tener en el ser humano, la sociedad y la cultura, algunas de las cuales ya están presentes y otras pueden hacerse realidad en el futuro.

El análisis requiere de la lógica de los sistemas complejos adaptativos ya que no sería posible comprenderlo a través de los sistemas tradicionales lineales de causa-efecto. Por tal motivo, la exposición comienza con una versión sintética muy breve de qué son los sistemas complejos adaptativos.

A) Los Sistemas Complejos Adaptativos (SCA)

Los SCA provienen de las matemáticas modernas (teoría de sistemas) y de la teoría de la evolución y tienen las siguientes características básicas (Holland, 2011 y Page, 2011):

- 1) Se trata de una colección de elementos diversos.
- 2) Ellos están conectados entre sí y son interdependientes.
- 3) Existe un conjunto de realimentaciones (*feedback*) que es un mecanismo por medio del cual, una señal de salida se dirige hacia la entrada para regular el proceso de retroalimentaciones (acciones hacia atrás) en el proceso de relaciones entre los elementos. Es decir, los sistemas complejos adaptativos implican una relación en la que los diferentes conceptos interaccionan entre sí, se podría ejemplificar como una red en la cual, A causa B, pero B actúa sobre A y también sobre C, así que también puede actuar sobre A; en esta red muchos de sus elementos interactúan entre sí; por lo tanto, son sistemas no lineales mucho más complejos que la mecánica de causa efecto.
- 4) Las relaciones entre los elementos están determinadas por reglas.
- 5) El sistema tiende a adaptarse frente a los cambios de su entorno modificando las reglas.
- 6) Generan fenómenos nuevos denominados “emergencias”.
- 7) Tienen modelos internos. Los modelos internos al sistema se refieren a las anticipaciones y predicción. Es decir, seleccionar experiencias para convertirlas en modelo interno de anticipaciones. Se trata del mirar hacia adelante esto es, la predicción implícita de algún estado futuro deseado. Los SCA son difícilmente predecibles, sobre todo a largo plazo; sin embargo, los actores tienen necesidad de hacerse de una visión sobre el futuro, por limitada que ésta sea, para orientar sus decisiones y acciones. Para ello es posible configurar escenarios posibles de evolución a partir de procesos dinámicos complejos.
- 8) Se pueden desagregar en bloques de construcción. Los bloques de construcción se derivan de la propiedad de los sistemas complejos que se pueden desagregar en sub-sistemas y luego reagruparlos de diferente manera. Se trata de la capacidad para descomponer en partes algo, es

decir, descomponer en bloques y luego, usar la capacidad de hacer un número grande de combinaciones con esos bloques.

Otras características de los SCA son:

1. Los sistemas complejos pueden tender a la adaptación, pero no son predecibles, sus relaciones son tan complejas que no es posible hacer una previsión sobre su evolución. Los actores para actuar, tienen necesidad de hacer anticipaciones sobre el futuro y sobre lo que hacen o harán los otros. Esto implica un proceso de continuidad de errores y aciertos que conducen al aprendizaje.
2. Los sistemas pueden y suelen tener averías. Una avería pequeña en un sistema complejo puede tener consecuencias acumulativas muy fuertes y así, no sólo desestabilizar sino transformar el sistema en altamente volátil e incluso, destruirlo. Todos los sistemas están sujetos a la entropía y, por ende, a una reacción adaptativa ante ella.
3. Hay sistemas estables y sistemas robustos. Los que no son ni estables ni robustos son sistemas volátiles, inestables y frágiles, es decir, que viven variaciones importantes o que son muy sensibles ante los cambios.
4. Existen sistemas complejos los cuales se organizan con jerarquías; es el caso de una buena parte de los sistemas humanos sociales.
5. Los ajustes provienen de la cosmovisión que da sentido a las acciones de los agentes y dentro de la cual realizan sus aprendizajes. La cosmovisión también está sujeta a SCA.
6. Los agentes tienen memoria y una capacidad limitada por la información de que disponen y por la capacidad de poner esta información en proceso de comprensión, es decir, disposición de operadores simbólicos y lógicos.
7. La acción de un agente depende de lo que él espera de la acción de los otros agentes. Implica causalidad recíproca. Están sujetos también a una causalidad recursiva, es decir, que el efecto también actúa sobre su causa.
8. Es fundamental subrayar que, en los SCA sobrevive el más apto y no el más fuerte ni el más inteligente ni el más capaz.

B) La crisis múltiple y compleja

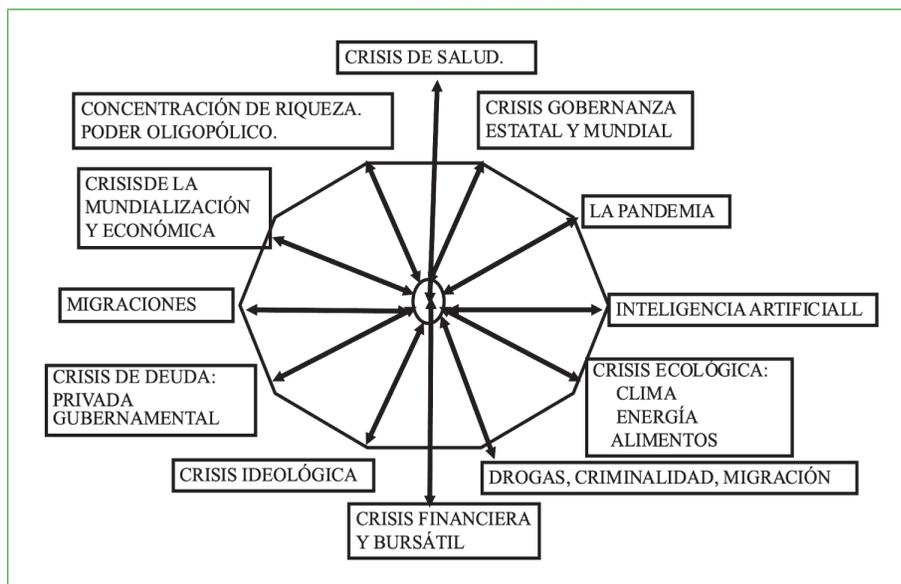
La crisis es múltiple porque vivimos una época en la que convergen al mismo tiempo varias crisis. En la historia de la humanidad siempre ha habido crisis y no sólo económicas o políticas, también ha habido guerras no únicamente por el poder sino en una combinación poder-religión; también han existido crisis migratorias, crisis por pestes y otros tipos de crisis. Por otro lado, una crisis climática ecológica como la actual no tiene antecedentes. El caso es que, dentro de mis conocimientos, nunca se han presentado un conjunto de crisis tan amplio y al mismo tiempo lo que sucede hoy día. Hay muchos interrogantes, pero lo que sí parece válido es que vivimos un punto de no retorno, es decir la vida humana está sufriendo cambios muy fuertes que van a afectar, ya lo están haciendo, no sólo a nuestra economía sino nuestra manera de pensar, nuestra cultura, nuestra forma de actuar, etcétera

Vivimos una mundialización no solo problemática, sino que ha generado trastornos de gran calado como pocas veces en la historia de la humanidad. Desde mi punto de vista, encuentro 10 problemáticas muy graves que no únicamente se encuentran presentes al mismo tiempo, sino que interactúan unas con otras y se refuerzan mutuamente.

Aunque en la introducción se mencionaron algunas de las problemáticas de la crisis multifacética de la mundialización actual, es pertinente recalcar el conjunto de ellas y analizar las interrelaciones complejas que ellas tienen entre sí. Ellas son: la concentración de la riqueza en un porcentaje muy pequeño de la población y el dominio económico y político de grandes grupos económicos; una crisis de gobernanza Estatal y mundial; la mundialización económica, ya no funciona y genera contradicciones peligrosas; el sistema monetario internacional tiene muchos problemas; la pandemia ha generado trastornos muy importantes en todo el mundo; hay migraciones muy altas; la inteligencia artificial puede provocar niveles de desempleo enormes; hay una deuda privada y gubernamental de dimensiones enormes; el cambio de clima ya llegó y nos está afectando seriamente; las viejas ideologías de derecha y de izquierda ya no son creíbles para la mayoría de la gente; el consumo de drogas ha llegado a niveles no conocidos en la historia y, con él, carteles muy violentos; la crisis bursátil es al mismo tiempo un componente de la problemática y un resultado de la interacción de todos estos problemas.

Componentes de la crisis sistémica mundial

FIGURA 1. LA CRISIS SISTÉMICA.



Fuente: investigación y elaboración propia.

Todas estas crisis que se interrelacionan, tienen entre ellas una relación de recursividad, es decir, éstas son al mismo tiempo, causa y efecto.

Ofrezco una presentación muy sintética y rápida de este conjunto de crisis.

1.- Concentración de riqueza y dominio monopolístico. Hay muchos estudios de primera calidad que presentan estos hechos: como ejemplo están los de Stiglitz (2019), Piketti (2015) y Artus y Virard (2021), de los cuales opino, están entre los mejores. El hecho es que hoy en día, menos del 1% de la población mundial acapara un muy elevado porcentaje de la riqueza mundial. Además, nunca en la historia había habido monopolios tan grades y poderosos (económica y políticamente), como ahora. Muchos de ellos son industriales y de servicios, pero los más grandes y de mayor poder son los financieros.

2.- Hay una crisis de gobernanza mundial y Estatal. Al terminar la Segunda Guerra Mundial, surgieron los acuerdos de Breton Woods los cuales, junto con el Plan Marshal, pusieron un orden económico de reconstrucción económica, de co-

mercio internacional, del sistema monetario internacional y de financiamiento mundial el cual, a pesar de problemas como: colonialismo, injusticias, generaron estabilidad económica; fue una de las causas clave de lo que se llamó la “época de Oro del capitalismo” o la “Treintena gloriosa”, que implicó un elevado crecimiento económico, una mejoría en la distribución del ingreso además de la generalización de servicios de educación y salud. Esto tuvo repercusiones políticas y una gobernanza mundial y Estatal relativamente adecuadas. La bipolarización y el conflicto de Estados Unidos y la Unión Soviética, fue parte del sistema. Todo se derrumbó en la década de 1970 con la crisis económica y el resurgimiento del neoliberalismo y el derrumbe del “Bloque Socialista”. Hoy la mundialización ha disminuido notablemente el poder de los Estados nacionales, los ha hecho débiles, hay repunte de populismos, sobre todo de la derecha y una caída en las ideologías que legitiman el poder de los Estados.

3.- Crisis de la mundialización, territorial política y económica. La “Treintena gloriosa o época de Oro del capitalismo”, terminó hace décadas. El comercio internacional sólo favorece a algunos Estados y, sobre todo, a algunas compañías industriales, principalmente financieras. No sólo hay problemas para los países en vías de desarrollo sino que muchos países europeos sufren las consecuencias y generan desempleo. El surgimiento del sureste asiático (sobre todo China) y de la India han cambiado todas las reglas lo mismo que el dominio de los grandes monopolios económicos y financieros. El Brexit (o sea la salida del Reino Unido de la Comunidad Europea), es una de las manifestaciones de la crisis de la mundialización.

Del mundo bipolar dominado por Estados Unidos y la Unión Soviética que se formó en la posguerra, surge un mundo tríadico que proviene tanto de la decadencia de la URSS como del surgimiento de Japón en Asia y de una Europa fuerte que tuvo a Alemania como centro. El crecimiento económico y el incremento del poder político principalmente de China y complementariamente de la India, generaron un nuevo giro hacia un nuevo campo mundial que se impuso en una nueva estructura política económica y social dando lugar a una cuadriga. Esta cuadriga estructuraba un nuevo campo con cuatro centros de poder: Japón, Estados Unidos, China y Europa. Rusia ya no era, desde la tríada, un centro de poder mundial, tenía, claro está, un importante juego en los procesos políticos y económicos, pero ya no era central como lo había sido en la posguerra.

Mi hipótesis es que el ataque de Rusia a Ucrania, se explica entre uno de sus fundamentos porque Rusia y Putin buscan reaparecer como centros claves del

poder mundial ya que, en el campo mundial diádico actual, solamente juegan un papel secundario. Su potencia económica e ideológica están muy lejos de la que tuvieron con la URSS, pero su poder militar sigue siendo una amenaza desbastadora y ese poder militar es el que están usando hoy día. Para ellos, es mi hipótesis, Ucrania no sólo es un territorio estratégico, sino que contiene producción y materias primas que son importantes. Además, usan las diversas crisis que se entrelazan en el mundo actual y que mencionamos al inicio de este artículo, las cuales configuran un espacio político, social y económico no solo para amenazar sino también para generar miedo, en términos favorables para Putin y Rusia, quienes pretenden conformar un nuevo campo en el que Rusia y Putin jueguen un papel mayor en la estructura del poder mundial. Un estudio interesante sobre la polícrisis económica se encuentra en Mendoza Hernández (2024).

En el libro del Foro Económico Mundial “The Global Risks Report 2023” se señala:

La próxima década se caracterizará por crisis ambientales y sociales, impulsadas por tendencias geopolíticas y económicas subyacentes. La “crisis del coste de la vida” se considera el riesgo mundial más grave en los próximos dos años, alcanzando su punto máximo a corto plazo. La “pérdida de biodiversidad y el colapso de los ecosistemas” se considera uno de los fenómenos de más rápido deterioro riesgos durante la próxima década, y los seis riesgos ambientales figuran entre los 10 principales riesgos durante los próximos 10 años. Nueve riesgos figuran en las 10 clasificaciones principales tanto a corto como a largo plazo, entre ellos “Confrontación geoeconómica” y “Erosión de la cohesión social y polarización social”, junto con dos nuevos participantes en las clasificaciones principales: “Ciberdelincuencia generalizada e inseguridad cibernética” y “Migración involuntaria a gran escala”. (p. 7)

4.- La pandemia. Aunque hay muchos indicadores que señalan que ya pasó de sus peores etapas, el cambio climático y la caída en la diversificación ecológica, la biodiversidad, son elementos que pueden dar origen a nuevos virus problemáticos para la humanidad.

5.- Migraciones internacionales. Los desniveles de ingreso, salud, educación, etcétera, además de guerras locales y problemas religiosos y políticos, han conducido a muchos millones de seres en el mundo, a una búsqueda de seguridad, de niveles de vida y de esperanza en otros países. Todo país tiene un límite de capacidad de absorber a migrantes y, si a esto se agregan las visiones crecientes de racismo y de extrema derecha, el problema migratorio se hace muy importante.

6.- La inteligencia artificial. Puede ser un instrumento de mejoría de la vida humana. Desgraciadamente, se está utilizando principalmente como mecanismo de poder y de ganancias, lo cual puede generar desempleo y caída de salarios.

7.- Pocas veces en la historia de la humanidad se ha tenido una presencia de deudas tan gigantescas tanto privadas como públicas. Para mitigarlo, los bancos centrales, sobre todo el de Estados Unidos y el europeo, han comprado cantidades cuantiosas de instrumentos de deuda tanto pública como privada. Llegará el momento en que esto estalle. A la burbuja de la deuda, se le debe agregar el hecho de que desde la crisis de 2008 se ha vivido una tendencia a un muy bajo crecimiento en la actividad económica mundial que se ha acompañado con un incremento importante en los índices bursátiles; se vive un “capitalismo financiarizado” en el cual, el gran poder económico y de los oligopolios, tienden a la búsqueda de ganancias por medio de la especulación financiera; hay una compra abundante de las propias acciones por parte de la empresa. El aumento en el precio de las acciones deja ganancias rentistas muy elevadas, aunque haya estancamiento o caída en los niveles de producción. Todo esto genera muchas ganancias, pero un sistema económico y financiero muy frágil, lleva a una tendencia al estancamiento y a muy graves desigualdades económicas.

8.- Crisis ecológica. El cambio climático ya llegó y amenaza con ser muy grave y ya nos afecta con mucha fuerza pues no es solamente una crisis climática, sino que también lo es ecológica y afectará al mundo vegetal y animal de nuestro entorno ecológico. Está también el calentamiento la destrucción de los polos, el alza de los mares con inundación de muchas partes bajas de las zonas terrestres cercanas al mar. También tendremos incremento en las sequías y lluvias.

9.- Crisis ideológica. Al final de la Segunda Guerra Mundial se consolidaron dos ideologías que venían configurándose desde décadas anteriores. Una de derecha que se centra en el mercado, el individualismo y la propiedad privada. Otra de izquierda, con muchas diferencias entre ellas, pero que acentúa la intervención del Estado, la protección del trabajador, la regulación de los mercados, un sistema de educación y de salud no mercantil, etcétera. Ambas han perdido la credibilidad de una buena parte de la población y ha dado lugar a todo tipo de populismos (como el que encabeza Trump) y a muchas ideas que la gente sigue frente al vacío de referencias simbólicas estructuradas a que se enfrenta.

10.- Drogas y criminalidad. La criminalidad y la droga cobran fuerza. Las drogas han existido desde hace miles de años, pero en la actualidad abarcan porcentajes de la población que parece que nunca antes se habían alcanzado y están

afectando en forma grave su salud mental, su capacidad de relación social y de trabajo, además, incrementa su propensión al delito. Hay que tomar en cuenta la existencia de carteles que manejan internacionalmente muchísimo dinero con el cual tienen control territorial, corrompen algunos policías, jueces y políticos e incluso, logran influir en procesos electorales. Las enormes cantidades de dinero y su necesidad de lavado del mismo, los hacen invertir e influir en algunos sistemas bancarios y participar con cierta fuerza en los sistemas financieros y económicos para aprovechar las ventajas que les ofrece el sistema de capitalismo financiarizado existente hoy en día. Estos carteles tienen acciones en empresas transportistas, hoteles y empresas de lo más diversas y el sistema de lavado de dinero, les permite participar accionariamente en muchísimos casos sin que sus dirigentes se den cuenta.

Se debe señalar que, de estas diez crisis, cuatro de ellas se refieren a procesos económicos: la concentración de la riqueza y el poder de los oligopolios, la crisis de deuda privada y gubernamental, la inestabilidad del sistema monetario mundial y la fragilidad financiera y bursátil. Las otras crisis abarcan campos diversos, pero hay que enfatizar en la crisis ecológica y climática que es inédita en nuestra historia, lo que tendrá fuertes repercusiones en todos los ámbitos relacionados con la vida humana.

Veamos en forma sintética algunas de las principales relaciones de este sistema complejo.

1.- El evento externo que cimbró todo fue el coronavirus y la enfermedad que provoca. Pero llegó a un sistema frágil y con poca resiliencia, es decir con pocas capacidades de resistencia y de adaptación. La economía cayó, pero la tendencia al estancamiento ya se había instalado y la debilidad de las economías mundiales ya era patente. Si no existiese una concentración de la riqueza tan grande, la gente hubiese tenido más medios económicos de resistencia. Si no hubiese habido la crisis de gobernanza Estatal y mundial, los Estados hubiesen contado con más medios de acción. La criminalidad rompe los lazos sociales, establece el miedo como sistema; miedo que el coronavirus acentuó con fuerza.

2.- La crisis de la mundialización económica está profundamente ligada con el acaparamiento del poder político y económico; los monopolios financieros y económicos dominan el mundo, hacen de la ganancia el centro de la vida social y cultural, imponen el egoísmo como norma social y económica, hacen que los países compitan con bajos salarios para lograr atraer inversiones y generan al mismo tiempo, ganancias gigantescas y pobreza generalizada. Los trabajadores de los

países ricos anteriormente tenían la ventaja de tener buenos salarios y prestaciones, pero el neoliberalismo acabó con el Estado Benefactor y la competencia de países con capacidad de instalación de tecnologías de punta y con bajos salarios, condujo a la caída de prestaciones sociales y de salarios aun en los países ricos. Todo esto produce dislocación social tanto en países ricos como en los pobres. La dislocación social genera migraciones elevadas, crisis de gobernabilidad y crisis ideológica.

3.- Hay trabajos científicos que señalan que el aumento de enfermedades virales que provienen de contactos entre animales salvajes y el hombre, como el pangolín o el murciélago, tengan como uno de sus orígenes, la destrucción de la naturaleza, sobre todo la destrucción de los bosques y biodiversidad que, junto con el cambio climático, inciden en el desarrollo y posibilidad de transmisión de este tipo de enfermedades al hombre. Aunque es una hipótesis, ésta es verosímil ya que el cambio climático y la destrucción de muchas especies vivas están alterando en forma muy peligrosa todo el sendero homeostático biológico existente.

4.- Todos los componentes de la crisis sistémica se relacionan. En un mundo hiperconectado e hiperdependiente, lo que sucede en un lugar, repercute en todos los demás: enfermedades, procesos económicos, financieros e incluso políticos, pueden tener repercusiones mundiales. No únicamente vivimos en un mundo que se configura por procesos complejos, sino profundamente interconectado. En estas interrelaciones complejas, existen lo que se denominan bucles o circuitos entrelazados, o sea, que no son relaciones causa-efecto, sino que la causa genera efectos que se entrelazan y repercuten de nuevo sobre la causa, provocando lo que se denominan “efectos multiplicadores”, es decir, procesos que se van agrandando con posibilidades de llegar a proporciones desmesuradas; uno de estos procesos es el llamado efecto mariposa. La mundialización que nos hace estar hiperconectados e hiper dependientes, es muy propicia a estos “efectos multiplicadores” en todos los niveles: salud, economía, finanzas, cambio climático, migraciones, etcétera. En síntesis, todos los elementos de crisis que hemos mencionado se encuentran interrelacionados. Una muy deficiente mundialización es a la vez, origen y catalizador de los procesos problemáticos que vivimos.

5.- Debemos añadir que, entre los problemas críticos graves enunciados en la crisis sistémica, se encuentra la presencia de un sobreendeudamiento mundial y bolsas de valores muy infladas. Por eso cualquier alteración externa, ha provocado muy fuertes altibajos, con tendencia clara hacia la caída. Además, se ha generado un sistema de peligro y confusión muy importantes, lo que ahonda la

profunda inestabilidad bursátil. Una parte del mundo está funcionando con dinero emitido por los bancos centrales, con títulos de deuda gubernamentales y hace frente a la crisis de deuda por la compra masiva de documentos de deuda de los bancos centrales. Todo a una magnitud tal que supera incluso, a las épocas de guerra. Son medidas necesarias, pero que hacen más frágil al sistema.

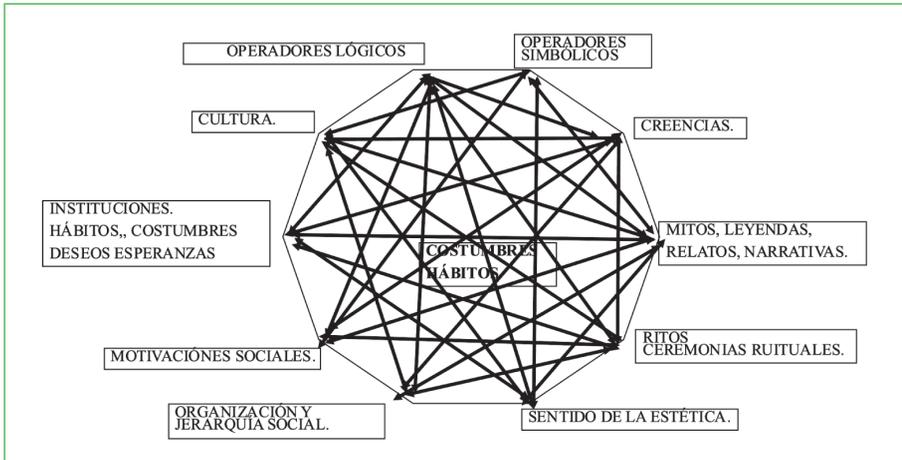
C) Repercusiones en el ser humano, la sociedad, la cultura, el poder y las organizaciones

Todos los problemas mencionados afectan con mucha fuerza a los humanos y a nuestras sociedades, a nuestra forma de concebir el mundo, a nuestras esperanzas, No solo la economía, la ecología y las relaciones de poder se están transformando, sino que también: la familia, la cultura, los hábitos, la organización social y otros procesos.

Los cambios que se están produciendo están afectando de una manera no sólo a la vida de las grandes ciudades sino a todo, al trabajo forma y al informal, a las pequeñas comunidades, a las comunidades rurales, a los pueblos indígenas, a la vida familiar, a la vida de las grandes organizaciones y también a las pequeñas, no únicamente a las organizaciones que buscan una ganancia sino también a las que no buscan ganancias. Todos los procesos sociales se están siendo profundamente afectados.

Primero, mostraré en un esquema los principales elementos que intervienen en los procesos sociales; me baso sobre todo en los estudios antropológicos (recuerdo que además de economista, soy antropólogo). Luego presentaré la forma en que estos procesos se están viendo seriamente afectados por la multicrisis que vivimos.

FIGURA 2. ELEMENTOS DE LOS PROCESOS SOCIALES.



Fuente: elaboración propia.

Muchos de estos elementos forman las costumbres, “el costumbre”, dicen muchos pueblos indígenas y algunos mestizos mexicanos. Los hábitos o dispositivos habituales, se dice en antropología, desde un punto de vista académico. La costumbre o hábitos son el resultado y la relación de numerosos elementos antropológicos. De hecho, todas ellas se pueden aglutinar en dos elementos: cultura y sociedad.

Comenzaré por la cultura y sus componentes. Ya se han analizado los diferentes elementos que componen el sistema complejo adaptativo cultural, ahora se recalcará sobre algunos de sus componentes.

a) La cultura

Seamos o no conscientes, todos estamos integrados a una cultura. Los principales componentes de una cultura son: la cosmovisión, las emociones, ilusiones y utopías, el sistema cognitivo (social e individual), los valores y normas de conducta y las religiones y creencias, y tienen como causa y emergencia, a lo imaginario. La cultura es el concepto que integra: instituciones y hábitos, operadores lógicos y simbólicos, creencias, mitos, leyendas, relatos, ritos y ceremonias rituales, sentido de la belleza y el arte que observamos. Contiene también otros elementos que no se han considerado aquí explícitamente y que es necesario tomar en cuenta, además la relación compleja adaptativa que hay entre esos elementos. En síntesis, es toda

una memoria social compleja y fundamental para configurar al ser humano como individuo y como ser social.

b) Operadores simbólicos significativos y operadores lógicos

Un signo es una relación entre un significante y un significado en términos del lenguaje, el significante, es una palabra y el significado, lo que se relaciona con esa palabra. Los símbolos son signos que contienen una semejanza metafórica con algo. Por ejemplo, “la Virgen María”, hace referencia inmediata a la madre de Dios (en el cristianismo), y en el catolicismo a la virtud, al milagro y a la concepción de Cristo. Cristo evoca al Dios redentor; Alá, es el nombre de Dios para los mahometanos.

Siguiendo a Turner en su libro *La selva de los símbolos* (1980), un símbolo es una cosa que, por consenso, tipifica naturalmente a otra, es decir, que el símbolo representa y recuerda a otro elemento, sea por efecto de analogía con la cosa representada, o por una asociación de hechos llevada a cabo por el pensamiento. Para Turner los símbolos son un factor de acción social y conforman fuerzas en el campo de la comprensión cultural de la vida.

Los símbolos dominantes surgen de ritos o ceremonias rituales y son elementos centrales en la cultura, la religión, las creencias de todo tipo (sagradas, profanas o políticas). En general, cuando se habla de simbolismo hay que referirse a tres elementos: signos, símbolos y símbolos dominantes; por eso el simbolismo, entendido de esta manera, se encuentra muy correlacionado a la forma de hablar y de pensar, que son vitales para comprender a una sociedad.

Pero además del lenguaje, formado por operadores simbólicos y el conocimiento de signos y símbolos que permiten expresarlo y comprenderlo; se requiere forzosamente de una lógica para expresar y comprender las ideas. La lógica, se realiza a partir de operadores lógicos, que son formas de articular ideas con palabras para que éstas tengan sentido. Lévi-Strauss mostró con claridad, que en los mitos y, en general, en todo tipo de pensamiento, hay detrás sistemas lógicos que el antropólogo debe estudiar y comprender.

c) Creencias y convicciones

Vivimos en un mundo complejo y sobre éste, tenemos ideas y creencias. Siguiendo a Ortega y Gasset las creencias son las ideas las tenemos. Para mi análisis, las ideas son conceptos u opiniones sobre alguien o algo. Las creencias es tener la certeza

de que esa opinión es válida. Las creencias suelen ser heredadas socialmente y en parte, seleccionadas por el individuo, son parte consubstancial de su ser. Son certezas sobre la moral, la ética, sobre lo que es o representa la sociedad, el mundo de los hombres o el resto de mundo. Las creencias se establecen sobre este mundo o sobre el más allá. Lo mismo se puede decir del sistema de valores y de la moral o ética. La sociedad ofrece al individuo uno o varios sistemas morales o éticos y éste hace suyos un conjunto de valores en una forma que le es específica.

Las creencias se tienen y se aceptan por sí mismas, sin que el razonamiento influya mucho, aunque a veces son el producto de un razonamiento que, sin tener todos los requisitos científicos, se aceptan y se tienen por válidas. De las ideas dudamos, de las creencias no. Muchas creencias tienen su origen en ilusiones, deseos y también en la influencia que tienen las representaciones sociales en que está inmerso el individuo. Las creencias son parte importante de la memoria social. Las creencias se encuentran en lo que los neurocientíficos denominan memoria a largo plazo y en la cual, como veremos más adelante, aparecen en relación con los procesos cerebrales que se llevan a cabo en el hipocampo, la corteza prefrontal y la amígdala.

Hay que tomar en cuenta también a las convicciones, pues implican un razonamiento propio que se auto considera fuerte; ellas implican que se está autoconvencido de algo que se aprecia como verdadero. Las convicciones son producto de un razonamiento propio que conduce a un resultado del cual se está convencido de su veracidad. En una parte de ese razonamiento pueden estar alguna(s) creencia(s). Las convenciones pueden ser individuales o sociales, las creencias suelen ser sociales. Una vez que se tienen una o varias convenciones, éstas suelen ser una parte importante de razonamientos posteriores. Por eso, si nuestras convicciones se caen, una parte más o menos importante de nuestra concepción del mundo y de nosotros mismos, también entra en duda; por eso nos aferramos a ellas.

Las creencias no son iguales a las convicciones, pero su significado implica conjuntos que no son disjuntos, sino que tienen algo en común. Puede haber algo de creencias en una convicción o algo de convicciones en una creencia, pero el concepto de creencia no es igual al de convicción.

d) Mitos leyendas, relatos y narrativas

El mito es un relato o narrativa ligado al rito. Todo rito o ceremonia, se desarrolla dentro de un relato; el rito tiene reglas, pero en él se representa un relato. Mito y

rito forman un sistema complejo. El mito no es un relato cualquiera, cuando está ligado a un rito, es un relato que tiene contenido sagrado. El mito es un relato que conduce a una forma de ver y comprender al mundo y a la sociedad, es un relato (o narrativa) que guía la manera de comportarse. Son relatos centrales que configuran la conciencia colectiva y estructuran la manera de concebir la vida, la sociedad y el poder y establecen la diferencia entre lo bueno y lo malo.

Las leyendas no son míticas, éstas son narrativas sobre hechos naturales o sobrenaturales que contienen hechos reales o históricos donde se suelen magnificar a alguno(s) personajes junto con fantasías y que se transmiten por tradición de generación en generación.

La imaginación da lugar a todo tipo de construcciones míticas y a fábulas de todas las especies. De esta forma se configuran mitos, leyendas y relatos o narrativas de los cuales los relatos científicos también forman parte y todos ellos en conjunto, posibilitan y capacitan al ser humano para adquirir una cosmovisión y dar sentido y orden al mundo externo por medio de narrativas, inventivas e imaginación.

Hay que subrayar que Clifford Geertz señala con razón, que el “hombre es un animal inserto en tramas de significación que él mismo ha tejido” (1995, p. 20), estas tramas de significación se expresan por medio de todo tipo de relatos científicos, anecdóticos, sociales, míticos, leyendas, historia, filosofía, etcétera.

Las relaciones sociales nos transmiten narrativas y mucho de lo que hacemos provienen de narrativas que tenemos en la memoria sobre los objetos, personas o relaciones en las que estamos inmersos.

En el libro de Robert J. Shiller (2019), analiza las narrativas y su impacto en la economía. Su tesis principal es que el actuar de las personas en los procesos económicos está fuertemente influido por narrativas; algunas de ellas se expanden en forma viral, aunque pudiesen ser inconsistentes o fantasiosas, pues se desarrollan en un entorno emocional importante. Se configura lo que él denomina un “marketing viral”.

Desde mi análisis y siguiendo a otros autores, agrego que las narrativas son una parte vital de nuestra forma de pensar, nuestros sentimientos los reflexionamos y los percibimos en formas de narrativas; los objetos los concebimos en forma de narrativas, sobre las personas nos formulamos narrativas y, a través de ellas, las caracterizamos y nos relacionamos con las mismas; el amor y el odio se expresan en narrativas, nuestra memoria está fundamentalmente configurada por narrativas, nuestro pensamiento y reflexión tienen por base fundamental un

conjunto de narrativas. En torno a nuestra biología básica, los impulsos que tenemos los reflexionamos en términos de narrativas, los alimentos los concebimos en forma de narrativas; sobre el sexo nos hacemos muchas narrativas, nuestra identidad la concebimos y se conciben en forma de narrativas, nuestra memoria autobiográfica se configura por un conjunto de narrativas y finalmente, nuestras relaciones sociales las concebimos y la vivimos en forma de narrativas. En síntesis, nuestra mentalidad tiene como centro un conjunto de narrativas.

Hay narrativas populares y profesionales. Las narrativas profesionales se expanden en comunidades intelectuales y contienen ideas complejas. Muchas narrativas, sobre todo las populares, tienden a expandirse en forma viral.

e) Ritos y ceremonias rituales

Un rito es una ceremonia basada en tradiciones y creencias, donde se establece una relación con los seres del más allá con el objeto de honrarlos o hacerles una petición para arreglar problemas o disfunciones de este mundo; parte de asimetrías (problemas, disfunciones) para lograr simetrías; es decir, para buscar solucionar las asimetrías, enfermedades y disfunciones y para intentar curar las enfermedades. Siguiendo al antropólogo Rodrigo Díaz Cruz (2019 y 2008) es indispensable distinguir entre ritos que están en relación con seres del más allá, lo sagrado y de ceremonias rituales, que tienen relación con lo profano.

f) El sentido de estética y arte

Siguiendo al neurocientífico J. P. Changeux (1994) donde indica que el placer estético viene de la integración de la emoción que genera el objeto estético y de la razón o comprensión del mismo y que, por lo tanto, es la integración de la razón con la emoción, lo que va a generar el placer estético.

El mismo autor arguye que el cerebro es el centro esencial de las representaciones físicas, sociales y culturales; que el ser humano cuenta con un lenguaje y una escritura, realiza una fijación de creencias y de normas morales y adquiere un conjunto de hábitos sociales. Todo ello está inscrito en el cerebro en redes neuronales por medio de las cuales se establece un sistema de relaciones simbólicas que dan lugar a representaciones sociales que pueden ser contradictorias. El ser humano, para actuar en sociedad tiene, además, necesidad de imaginar los estados mentales de los otros en términos de conocimientos, intenciones, emociones

y sufrimientos, tanto suyos como los del otro. Existe una relación entre razón y placer y es de esta relación que surge el arte. Para Changeux, el arte corresponde a una síntesis ritmada de formas y figuras y comprender un cuadro, supone capturar el ritmo de las formas, aunque de hecho es más complejo, pues comprende formas, colores, disposición de espacios y movimientos. Para completar este concepto, agregaría los ritmos, las formas y las figuras musicales y de danza, cuyos ritmos, formas y figuras son aún diferentes.

g) Organizaciones y jerarquía social

La vida social tiene varios tipos de relaciones, individuo con individuo, individuo con organización, organización con organización.

El nacimiento implica una relación social, una relación de parentesco. En la historia del mundo se han establecido muchos tipos de parentescos: patrilineales, matrilineales o que conjugan ambos elementos. El hecho es que, todo parentesco implica una organización. Existen muchos tipos de organizaciones de parentescos, hoy predomina la familia. Nacemos en la actualidad en una familia y por medio de ella nos comunicamos con la sociedad y la cultura. Es nuestro inicio como individuos y sociedad. Si nuestra familia tiene una religión, a partir de ésta, nos incorporamos a los rituales y creencias. Luego vamos a la escuela que es otro tipo de organización y en ella aprendemos muchos de los conocimientos sociales.

Los individuos tienen deseos, motivaciones y objetivos a lograr. Una buena parte de éstos no se pueden lograr sino en cooperación con otros individuos y para ello, se fundan organizaciones de todo tipo: familiares, religiosas, de beneficencia, políticas, empresariales, de trabajo, etcétera. Nacemos, nos educamos, nos divertimos y trabajamos en el seno de organizaciones, de múltiples organizaciones.

La vida social y las organizaciones generan reconocimientos y jerarquías. El reconocimiento social supone que a una persona se le valora su trabajo, su desempeño, sus cualidades personales, su jerarquía y que todo eso conduce a un respeto. Naturalmente, también existen las desaprobaciones sociales (reconocimiento negativo).

En todas las sociedades, aún en las más igualitarias, hay jerarquías; éstas conducen a relaciones de autoridad (legitimidad y prestigio) y además de poder (capacidad de mando sobre otros). Además, actualmente, se debe tener en cuenta la existencia de un Estado y de acuerdos que dan lugar a organizaciones internacionales que tienen poder.

Las sociedades y organizaciones contienen espacios —campos diría Víctor Turner (en los que hay contradicciones, confrontaciones y cooperación)— y por eso existen luchas por las recompensas y beneficios —monetarios, sociales, simbólicos, de poder— y, por lo tanto, se requieren reglas institucionales y no institucionales, que les den organización. La sociedad debe contener, además, sistemas organizativos y autoorganizativos que le otorguen resiliencia y capacidad de superar el conflicto. Toda sociedad tiene conflictos, pero sólo sobreviven aquellas sociedades capaces de superarlos.

h) Motivaciones sociales

Solemos actuar por necesidades y deseos; ambos surgen por impulsos de relaciones complejas individuales y sociales. Por ejemplo, con lo que respecta a la alimentación, todos tenemos necesidad de alimentarnos, los mexicanos gustan de sabores fuertes y altamente contrastados como el chile o el tequila y el mezcal; los franceses gustan de sabores suaves y armónicos que son muy diferentes a los gustos ingleses o alemanes. Todos nos alimentamos, pero nuestro apetito e impulsos están especificados por una relación social y cultural.

Otro ejemplo es el del sexo que tiene condicionantes sociales muy importantes. En muchísimas sociedades y durante milenios, la pareja con quien casarse estaba predeterminada desde el nacimiento; aún en la sociedad actual, hay ciertas reglas (rango social, edad, etcétera) para escoger pareja y la prostitución también se reglamenta. Además, el sexo tiene muchos impulsos sociales, por el cine, la TV, las series, la propaganda, las redes sociales, etcétera. Finalmente, la forma de vestir es predeterminada por el tipo de reunión a la que asistimos, por la jerarquía, la autoridad o el reconocimiento social todo ello impulsado por la propaganda.

Los impulsos se establecen en el interior de un juego complejo entre lo individual y lo social y provienen de redes de relaciones del pensar y de afectos que nos orientan y conducen a valorar y desear objetos, personas y relaciones.

Somos el producto de un cerebro muy complejo con millones de sinapsis y mapeos cerebrales, que se van estableciendo a lo largo de nuestra historia por medio de sistemas complejos evolutivos y adaptativos de nuestra memoria social y de nuestra memoria autobiográfica personal.

i) Deseos, esperanzas

Los humanos somos complejos y tenemos una relación igualmente compleja con la sociedad y la cultura. Tenemos necesidades alimenticias, sociales, sexuales, culturales. Al satisfacer estas necesidades, se suele sentir un placer, este placer queda registrado en nuestra mente la cual, busca volver a sentir ese placer generando así un deseo.

Los deseos tienen muchas fuentes: por ejemplo, la imaginación da lugar a posibles relaciones satisfactorias con otros sujetos y con objetos las cuales, dan lugar a deseos. Nos creamos necesidades por medio de la propaganda, la imitación o la envidia entre otras muchas posibilidades. La distinción frente a los demás o simplemente la búsqueda de respeto, también nos generan muchos deseos. Las referencias simbólicas nos llevan a constituir deseos.

El deseo es un querer, un tener que disfrutar. Aquí revisaremos dos tipos de deseos muy importantes en el funcionamiento y construcción social como lo son los deseos y pasiones, es decir, deseos o impulsos que se suelen salir de control; presentaremos con posterioridad, a dos autores neurocientíficos que han hecho estudios al respecto.

Desde un punto de vista neurológico tenemos en el cerebro lo que se denomina circuito de recompensa, que constituye en los procesos cerebrales lo que se siente y encausa la satisfacción. Los deseos tienen también relación con los recuerdos, lo que recuerdo como satisfactorio, lo deseo hoy y por eso tienen que ver también con la corteza prefrontal y el hipocampo.

La vida no transcurre sin problemas, los cotidianos, los inusuales y los inesperados; nos conducen a enfrentarlos, generando sentimientos y emociones que se mezclan con nuestros conocimientos y ante la dificultad de enfrentarlos solemos generar esperanzas. El deseo de una vida mejor lleva a tener muchas esperanzas, sobre todo cuando se está enfermo o sin trabajo, existe la esperanza de sanar o de conseguir algo bueno; el deseo de mejora económica y social, acarrea la esperanza de ascenso. Una vida sin esperanzas es terrible. La esperanza hace soportable las malas condiciones y el sufrimiento. Los deseos y esperanzas abren el camino a las ilusiones. Hay una interacción compleja entre deseos, esperanzas e ilusiones.

Todos estos elementos culturales interactúan entre sí; no hay razón sin lenguaje, signos y símbolos que se relacionan entre sí, por medio de operadores lógicos, que dan lugar a mitos que se integran a ritos y a creencias sagradas y profanas. Las creencias generan signos y símbolos y dan lugar a formas de pensar que integran

operadores lógicos —que también se han denominado bloques de construcción lógicos—. Al integrarse todas estas relaciones que interactúan entre sí en un conjunto de procesos sociales, se transfieren a instituciones y hábitos además de configurarse una relación de ritmos, formas y figuras que integran razón y placer en el sentido de la belleza y del arte. Todo ello implica una interacción muy fuerte entre mente, cuerpo y sociedad.

j) Instituciones y hábitos

Se puede concebir el concepto de institución como un conjunto de reglas interiorizadas de comportamiento y del pensar, muchas de esas reglas suelen provenir de usos y costumbres sociales. Muchas de nuestras relaciones sociales se realizan por medio de instituciones y hábitos.

De estas reglas, algunas están tan interiorizadas que se configuran como parte de los hábitos e implican, como se verá más adelante, al pensamiento rápido. Todas las sociedades tienen instituciones y hábitos o dispositivos habituales, éstos son muy importantes, pues permiten e impulsan las relaciones sociales, comerciales y políticas ya que, por medio de ellas, se pueden anticipar las reacciones de los otros o prever, no sólo su comportamiento, sino una parte de sus formas de pensar y concebir el mundo. El estudio antropológico que busca comprender cómo somos los hombres de determinada sociedad o cultura debe estudiar forzosamente tanto a las instituciones como sus hábitos. Como veremos más adelante, ambos se encuentran ligados a lo que Kahneman denominó el pensamiento rápido y el neurocientífico. Ives Agid lo estudió como formas neuronales del subconsciente.

Como lo muestra el esquema estos diez elementos son muy importantes para conocer cómo es el ser humano, se interrelacionan unos en forma compleja. Por ejemplo, las creencias tienen mucho que ver con los operadores lógicos y simbólicos que se usan, y naturalmente, con los mitos y narrativas que se comunican; todos ellos repercuten en las motivaciones sociales que impulsan a la acción al ser humano y naturalmente influyen en las instituciones, hábitos y costumbres, además, no hay una organización ni jerarquía social que no se encuentre profundamente influida por todos estos elementos. Asimismo, las organizaciones influyen en las creencias en las instituciones, en las motivaciones etcétera. Es un sistema complejo de interacción de todos los elementos con todos.

De acuerdo con A. Damasio el pensamiento opera por estrategias. Así, siguiendo a este autor, nosotros formulamos la hipótesis de que, cuando las estrategias se revelan exitosas, se refuerzan los circuitos neuronales (que generan sinapsis reforzadas) por medio de las cuales éstas operan y, además, se configuran marcadores somáticos que, según el autor, son factores que permiten la relación mente-cuerpo y, por ende, tienen relación con la formación de hábitos de las personas. Los hábitos tienden a operar de manera automática, pero cuando el medio social cambia, estos hábitos ya no son adecuados y las estrategias en ellos contenidos, tienden al fracaso. Sin embargo, como los hábitos se basan en circuitos sinápticos reforzados y en fuertes marcadores somáticos, la readecuación de los circuitos neuronales y de los marcadores somáticos en una nueva configuración social no es de fácil adaptación y de hecho, resulta imposible realizarla para muchos individuos lo cual puede conducir a desadaptaciones importantes.

Ya lo hemos señalado, el hombre es totalmente individuo y totalmente social; el cerebro es muy complejo y no hay dos cerebros iguales, pero el desarrollo del cerebro y la mentalidad sólo se logran en un proceso social. Cada relación cerebro, mente, cuerpo, tiene una relación muy importante con el sistema complejo de los once procesos mentales y culturales que se acaban de describir. El cerebro es tan complejo que no hay dos cerebros iguales y desde el nacimiento cada quién cuenta con redes neuronales y con sinapsis reforzadas específicas, por ello, es a través de ellas que se relaciona con el mundo social y cultural de su entorno.

El entorno es fundamental ya que, por ejemplo, la cultura, las creencias, mitos, leyendas, motivaciones sociales son distintas si se nace en México o en Colombia, o en algún país europeo o en Asia. Así, lo social es determinante. Pero cada individuo por tener redes neuronales y sinápticas específicas se relaciona con lo social y cultural en forma específica. Cada quién tiene memoria autobiográfica, generándose así lo individual. Hay una relación muy fuerte y recursiva entre lo culturalmente aprendido y el yo individual.

Ahora describiré lo que son los procesos mentales fundamentales.

Actualmente todos estos procesos humanos están siendo profundamente transformados por la policrisis que vivimos. Los cambios son muy fuertes e inéditos en la historia mundial.

F) Relación crisis mundial y procesos sociales humanos

Todos estos procesos serán afectados con profundidad por la crisis compleja y sistémica que se vive.

Presento a continuación algunas reflexiones al respecto.

1.- La cosmovisión contenida en la cultura y que abarca un conjunto de instrumentos para concebir e interpretar al mundo social y al ecosistema ya no podrá ser la misma. La crisis múltiple y compleja que se vive tiene muy poca relación con las diversas culturas hoy existentes; éstas se forjaron fundamentalmente, en un mundo en donde el crecimiento era lo fundamental; la naturaleza, se suponía, estaba a disposición del hombre y se creía innovación, trabajo, política y organizaciones debían ser para producir más y más. Esto ya no es aplicable en la actualidad y si se tiene esta cultura, el mundo va hacia su destrucción.

Ante un mundo que cambia rápidamente, la cosmovisión actual no sólo se enfrentará a problemas fuertes de interpretación del mundo en cambios rápidos, sino que, además, surgirán nuevas interpretaciones que tarde o temprano, se integrarán o tenderán a ser dominantes. A través de las cosmovisiones nuevas, todos los procesos culturales tendrán que modificarse.

2.- Muchas creencias se mantendrán, pero surgirán otras nuevas que, además se inclinarán a entremezclarse con las creencias anteriores y, por lo tanto, a modificar todo el sistema de creencias. Las creencias religiosas podrán mantenerse, pero los conceptos de qué es el bien y qué es el mal, tendrán que modificarse.

3.- Con la cosmovisión y las creencias se tienden a modificar también, las instituciones y los hábitos. Ya no es posible la cultura del individualismo donde lo mejor para la sociedad era que cada quién actuase en su propio provecho. Nuevos conceptos de cooperación y solidaridad tendrán que desarrollarse.

4.- Es indispensable subrayar que, durante milenios, las creencias y costumbres ritos y prácticamente todo lo que hemos visto como objeto de estudio de los antropólogos, requerían para su construcción de largo tiempo y tendían a ser duraderos. A partir de la Revolución Industrial del siglo XVIII, todos estos procesos se aceleraron y los cambios sociales, culturales y políticos. Uno de estos fuertes impulsos para el cambio fue la tecnología. La Segunda Guerra Mundial condujo a activar aún más los cambios, pero la crisis sistémica actual los está acelerando mucho más.

Entre las crisis sistémicas se mencionó la crisis cultural e ideológica, lo cual implica que no solamente se viene una crisis económica, social, política y ambiental, sino que la cultura y la ideología actuales ya están en problemas por lo cual los

fuertes procesos de transformación que se viven acelerarán esta crisis cultural e ideológica existente.

5.- La pandemia que por fortuna ya es endemia, tuvo como consecuencias problemas económicos fuertes; a esto se agregó la invasión de Ucrania por Putin y estos dos hechos tendieron a aumentar las turbulencias que ya existían. Junto a ello está la crisis climática. Todos estos hechos, implican complicaciones económicas que están repercutiendo en todo el planeta y en todos los niveles sociales. Los problemas económicos, sociales y de violencia, en las zonas pobres del planeta, están generando migraciones muy altas y problemáticas, no sólo para los países a donde llegan, sino para los países de donde provienen. Por otra parte, el estancamiento, la concentración de la riqueza, y otros problemas, están minando la esperanza, de muchos jóvenes y adultos. La esperanza es un impulso muy fuerte hacia la acción y sin ésta, viene la desesperanza que, en muchas ocasiones, genera depresión y tendencias a la drogadicción y la criminalidad. Las migraciones, muchas de ellas provenientes de zonas pobres urbanas y de regiones campesinas, pueden ser una salida económica, pero causan trastornos serios a su vida social y comunitaria.

6.- En procesos de crisis económica, que cierran oportunidades a los jóvenes pobres y, además, dada la enorme concentración de riqueza, provocan en casi todo el mundo, que esos jóvenes sean para los cárteles de la droga, un vasto campo social que les permite desarrollarse. De esta manera, se afectan deseos y esperanzas, creencias, organizaciones de todo tipo, formas de pensar y, evidentemente, las motivaciones sociales, así como los procesos de identidad individual y social. Agréguese que varios grupos de narcotraficantes celebran ceremonias rituales.

7.- Ante la crisis generalizada, las ceremonias teatrales políticas se suelen transformar y cobrar importancia; la crisis ideológica resta importancia a los programas de gobierno y abre las puertas a nuevas narrativas y leyendas que son parte de la lucha política por el poder y su legitimación. Un caso claro es en Estados Unidos el referente a Donald Trump.

8.- Las instituciones hábitos y costumbres ya no pueden ser las mismas, el mundo cambia y ellas deben modificarse. Las anteriores instituciones, hábitos y costumbres ya no permiten una reproducción individual y social adecuadas.

9.- Muchos de los viejos símbolos pierden fuerza hoy día.

10.- Los procesos organizacionales tendrán que modificarse y las organizaciones que no lo hagan, tenderán a la desaparición.

11.- El mundo actual está profundamente interconectado; lo que sucede en un país o región tarde o temprano repercute en todo el mundo. Las comunidades

campesinas indígenas más o menos aisladas, ya no existen. Las repercusiones de esta crisis son diferentes en la sociedad formal que, en la informal, ella afecta en forma distinta a la ciudad o al campo; pero en todos los sitios se vivirán fuertes trastornos a todos los niveles sociales, culturales y regionales. Todas las sociedades, aun las que anteriormente se les consideraba más apartadas, están sufriendo turbulencias importantes. Las gigantescas migraciones actuales son una manifestación del hecho. Todas las sociedades, las estudiadas por los antropólogos y los sociólogos, se están viendo profundamente afectadas.

El análisis aquí expuesto requiere de más estudios y profundizaciones para poder comprenderlo y enfrentarlo.

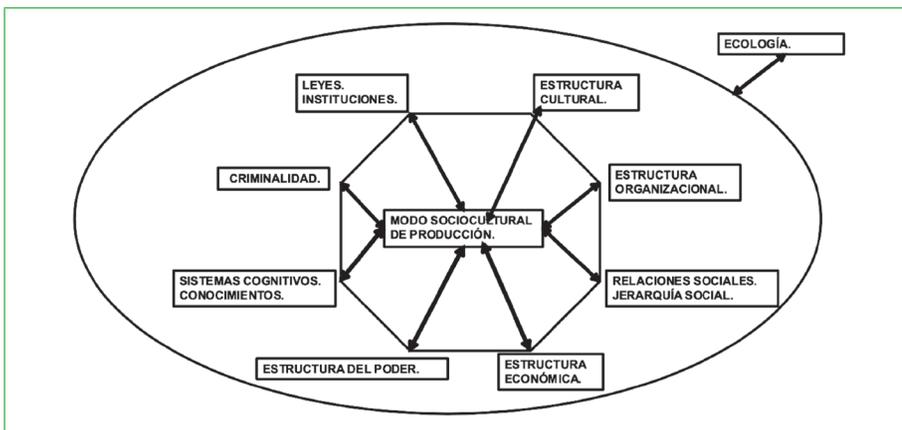
G) La estructura social problemática y desajustada

Todos los problemas anteriores han repercutido no solo en los procesos sociales complejos que estructuran a la sociedad actual. Toda la estructura social de buena parte del mundo se encuentra frente a problemas muy importantes que en su conjunto no se habían presentado con anterioridad en la historia.

Primero se presenta una breve síntesis de la estructura social compleja y luego también brevemente las repercusiones que tiene en ella la crisis mundial múltiple.

La estructura social se encuentra representada en el esquema siguiente. Veamos sus componentes que están todos relacionados e interactúan entre sí.

FIGURA 3. ESTRUCTURA SOCIAL.



Fuente: elaboración propia.

1.- Leyes e instituciones. La sociedad para su funcionamiento requiere de leyes o normas que señalan lo que está permitido frente a lo prohibido y que además regulan los procesos sociales. Las viejas sociedades o las sociedades sin escritura no tienen leyes escritas, pero sí cuentan con normas claras conocidas por todos. Las leyes o normas, son necesarias para que la ley se aplique y así la sociedad se pueda reproducir adecuadamente. Se considera *institución* al conjunto de reglas compartidas entre actores sociales que estructuran actividades e interacciones recíprocas. Así, la institución se puede concebir como un sistema de reglas.

2.- Estructura cultural. La cultura es un sistema complejo adaptativo que tiene un conjunto de elementos: una cosmovisión; un conjunto de ilusiones, utopías y emociones; valores, normas de conducta y estilos, religiones y creencias y un sistema cognitivo que le es propio; todos estos elementos se relacionan entre sí. Lo imaginario es un componente importante de la estructura cultural.

3.- Criminalidad. No hay sociedad sin conflictos y sin criminalidad. Lo que se requiere en las sociedades es que el conflicto sea reglamentado por leyes e instituciones y la criminalidad se mantenga a un nivel lo suficientemente bajo para que no impida la reproducción de la sociedad. Para que una sociedad pueda reproducirse adecuadamente, se requiere de comprensión y colaboración entre sus miembros. Criminalidad, violencia y corrupción, son parte de los procesos sociales; es casi imposible evitar estos procesos negativos, lo que toda sociedad requiere es mantenerlos en un nivel lo suficientemente bajo para que ellos no alteren sustancialmente la trayectoria de un proceso de reproducción social que sea adecuado. La criminalidad tiende a repercutir en todo el proceso social: en la cultura, en las relaciones sociales, en los procesos económicos, en las organizaciones, en las leyes, en la jerarquía social y en los sistemas de conocimiento. Sociedad donde se rebasa un límite de criminalidad y corrupción es una sociedad que se resquebraja.

4.- Estructura organizacional. Sin organización no hay producción, aún en las condiciones más primitivas, la cacería tiene una organización en pequeñas bandas o en grupos amplios, lo mismo que la producción agrícola que requiere de una organización familiar del trabajo; en las sociedades más complejas, los procesos productivos sin organización dan como resultado una mala calidad y una menor producción. La organización corresponde al conjunto de mecanismos, planes y procesos por medio de los cuales se organiza el sistema productivo. Una misma tecnología, con mano de obra igualmente calificada puede dar resultados en materia de cantidad producida y calidad de los bienes y servicios totalmen-

te diferente por la simple diferencia de la organización de los procesos productivos. Por ejemplo, durante la Segunda Guerra Mundial Estados Unidos tomó una delantera muy fuerte sobre todos los demás países por efecto de su sistema taylorista (división en tiempos y movimientos) y la producción en cadena, que les permitió la producción en masa y que fue una de las causas de su dominio militar y, con posterioridad a la guerra, su dominio económico sobre el mundo. Los japoneses respondieron con el sistema denominado toyotista que implicaba un sistema de organización productivo totalmente diferente, basado en una menor jerarquía en los procesos de mando, la formación de equipos de trabajo flexibles y el llamado justo a tiempo y la calidad total. Este sistema organizativo fue una de las causas del rápido crecimiento japonés y del dominio que impuso durante un buen tiempo en su producción de autos y materiales electrónicos. Esto es, que la calidad de los procesos organizativos es esencial y es un elemento clave en la productividad de las organizaciones. Las organizaciones no se crean y funcionan en el vacío. Se encuentran en el interior de una red de organizaciones que está en el interior de un tejido social y una estructura política. Toda organización tiene que concebirse y organizarse en correspondencia con estos hechos.

5.- Sistemas cognitivos y conocimiento. Los niveles de conocimiento son fundamentales para todo proceso social. Desde que en el siglo XVII la ciencia comenzaba a cobrar fuerza, todos los procesos sociales, culturales, políticos y productivos registraron cambios importantes. La visión del mundo cambió y con ella muchas de las relaciones sociales y políticas; ello aunado a la Revolución Industrial, condujo a un cambio muy importante en todos los procesos económicos y a un aumento muy importante en todos los procesos de distribución, así como en las clases sociales y la estructura del poder. Los sistemas cognitivos tienen fuertes repercusiones en todo el proceso social.

6.- El poder y jerarquía social. Todas las sociedades han generado y vivido bajo un poder: el rey, el cacique, el gobernante, el presidente, etcétera. Ha habido muchos tipos de poder, vertical, horizontal, personal, democrático, dictatorial y las organizaciones se encuentran en el interior de ese poder y se tienen que adaptar a él. Además, la organización tiene internamente un tipo de poder que puede ser vertical u horizontal, personal u participativo. Además, toda relación social se efectúa en el interior de relaciones sociales más o menos jerarquizadas, es decir, de poder, que tiene influencia en todo tipo de procesos sociales, económicos y también culturales. Asimismo, el poder es importante para coordinar y organizar los procesos de trabajo, por tanto, el tipo de poder y su adecuación a los procesos productivos.

7.- Relaciones sociales. La sociedad está compuesta por relaciones sociales entre sus miembros; éstas pueden ser familiares o de parentesco, amistosas, de trabajo, religiosas, de vecindad. Estas relaciones se llevan a cabo en las organizaciones, en la diversión, en la jerarquía social, etcétera.

8.- Estructura económica. La economía y el dinero son un núcleo fundamental para las organizaciones. En la actualidad el sistema bancario y financiero conducen a un conjunto de relaciones de deuda y especulación que generan dinero en cantidades exorbitantes por medio de la especulación sin producir bienes o servicios necesarios para el ser humano y su sociedad. De hecho, la economía en América Latina, la estructura económica tiene tres componentes claves y profundamente interrelacionados entre sí: el circuito monetario de la producción de bienes y servicios, la economía informal y el circuito financiero. Sin embargo, el sector financiero es un centro neurálgico en la red de interacciones económicas que influyen de manera fundamental en los dos los procesos económicos y organizativos.

No hay que olvidar que el ser humano está inserto en un sistema ecológico y que éste tiene una fuerte influencia en sus actividades. El sistema ecológico por medio del Sol provee una energía que es vital para plantas, animales y para el mismo ser humano. Las cuatro estaciones del año, con sus diferencias según las zonas geográficas, es un sistema muy importante para la vida animal, vegetal y humana; claro está que la crisis climática que hoy vivimos, no sólo está afectando a los procesos social y de salud sino también, y en forma fundamental, a los procesos productivos e incluso amenaza con la supervivencia humana.

Todos estos procesos están interconectados entre sí e influyen unos en otros. Las leyes e instituciones afectan al entramado organizacional, a la jerarquía social, a todos los procesos económicos, a la formación del poder y al ejercicio del mismo; tienen fuertes repercusiones sobre todos los procesos criminales que se dan en una sociedad y evidentemente tienen influencia en los sistemas cognitivos y conocimientos presentes y generados en una sociedad y, por ende, en la estructura cultural.

La estructura del poder influye también en todo ya que ella es fundamental para las leyes e instituciones y, en consecuencia, en el resto de la estructura social.

La organización de las empresas, del sistema de salud, del sistema de enseñanza, del sistema jurídico, de los procesos religiosos, entre otros, tiene fuertes implicaciones sobre toda la estructura social mencionada.

El tipo de relaciones sociales y la jerarquía que se da en ellas es muy importante para forma y mecanismos de todos los procesos sociales mencionados. La cultura, las leyes, las organizaciones de todo tipo, el tipo y forma de ejercer el poder, e incluso para la forma en que se dan, desarrollan y estructuran los procesos criminales.

En síntesis, la estructura social es un entramado de relaciones donde todos los elementos mencionados interactúan unos con otros, ninguno de ellos se puede concebir o comprender aisladamente.

Hay que agregar que todos ellos se establecen, se configuran y se desarrollan en un entorno ecológico y por ende si éste cambia o se hace variante e inestable en forma creciente como en la actualidad, todo el sistema de estructura social se ve afectado.

Es evidente que la crisis múltiple y compleja que se vive hoy día afecta a toda la estructura social y, además, la fragilidad de la estructura social repercute fuertemente en todo el proceso de la crisis múltiple, así como en los procesos en que está envuelto y que determinan las condiciones de existencia, configuración y sobrevivencia del ser humano y que le son vitales.

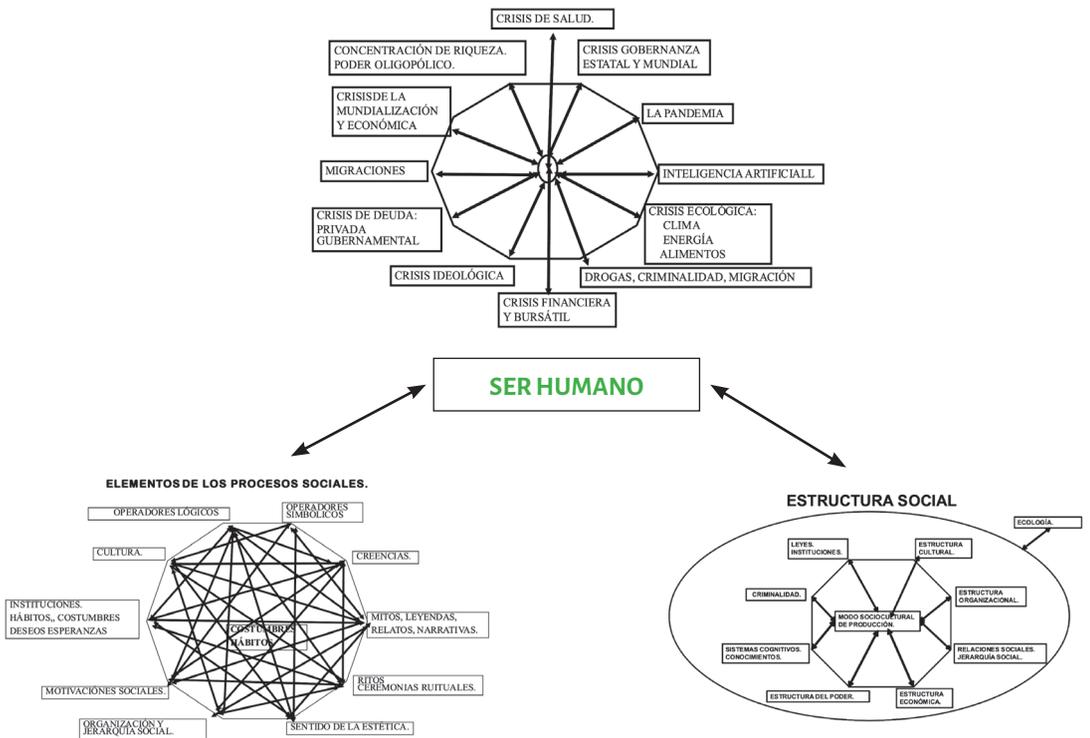
Conclusiones

La crisis que vivimos hoy día es una crisis compleja que tienen múltiples procesos conectados entre sí. Para terminar, conviene presentar un esquema (figura 4) de los tres sistemas de crisis en el cual se muestra atrapado en el centro de los tres: de la crisis sistémica, de la desestructuración de los procesos sociales y la desestructuración de la estructura social.

La crisis compleja afecta a todo el mundo de una manera o de otra, por ejemplo, se puede mencionar la tendencia hacia las bajas tasas de crecimiento de la economía actual mundial, la crisis de los procesos políticos cuyo ejemplo más significativo es la llegada de Trump al poder en Estados Unidos y otros elementos.

Un elemento clave ha sido la pérdida de la esperanza en el futuro. Por eso muchos de nosotros, y sobre todo los jóvenes, nos encontramos desconcentrados, perdidos sin saber cómo y a dónde nos dirigimos, todo lo cual conduce a muchos jóvenes en el mundo a la carencia de expectativas y de esperanzas con lo cual muchos de ellos suelen ser víctimas de la falta de interés por los estudios y de la drogadicción.

FIGURA 4. LA CRISIS ES SISTÉMICA.



Referencias

- Aglietta, M. (2019). *Capitalisme. Le temps des ruptures*. Odile Jacob.
- Alpuche de la Cruz, E. (2014). Análisis organizacional e institucional: El caso del desempeño del Banco de México. Tesis Doctoral. UAM.
- Arnold-Cathalifaud, M. (2008). Las organizaciones desde la teoría de los sistemas sociopoiéticos. *Revista de Epistemología de Ciencias Sociales*, (32), 90-108.
- Arriaga Álvarez, E. G. (2003). La teoría de Niklas Luhmann. *Convergencia. Revista de Ciencias Sociales*, (32), 277-312. <<https://convergencia.uaemex.mx/articulo/view/1628>>.
- Artus, P. y Virard, M. C. (2021). *La dernière chance du capitalisme*. Odile Jacob.

- Aziz Nassif, A. y Bizberg, I. (coords.). (2021). *Variedades de capitalismos en crisis*. El Colegio de México.
- Barba Álvarez, A. y Solís, P. (1990). *Organización y sociedad: el vínculo estratégico*. UAM-I
- Beckert, J. (2016). *Imagined Futures. Fictional Expectations and Capitalist Dynamics*. Harvard University Press.
- Castaingts T., J. (2015). *Dinero, trabajo y poder*. Anthropos; UAM-I.
- Castaingts T., J. (2011). *Antropología simbólica y neurociencia*. Anthropos; UAM-I.
- Castaingts T., J. (2000). *Los sistemas comerciales y monetarios en la triada excluyente*. Plaza y Valdés; UAM.
- Changeux, J.P. (1994). *Raison et plaisir*. Odile Jacob.
- Damasio, A. (2022). *El extraño orden de las cosas*. Ediciones Culturales Paidós.
- Díaz Cruz, R. (2008). La celebración de la contingencia y la forma sobre la antropología de la performance. *Nueva Antropología*, 23(69), 33-59. <<https://www.redalyc.org/pdf/159/15912420003.pdf>>.
- Díaz Cruz, R. (2014). *Los lugares de lo político, los desplazamientos del símbolo. Poder y simbolismo en la obra de Victor W. Turner*. Gedisa, UAM-I.
- Douglas, M. (1978). *Símbolos naturales. Exploraciones en cosmogonía*. Alianza Universidad.
- Geertz, C. (1995). *La interpretación de las culturas*. Gedisa.
- Holland, J. (2004). *El orden oculto. De cómo la adaptación crea la complejidad*. Fondo de Cultura Económica.
- Leydesdorff, L. (1993). Is Society a Self Organization System? *Journal of Social and Evolutionary Systems*, 16(3), 331-349. <[https://doi.org/10.1016/1061-7361\(93\)90038-S](https://doi.org/10.1016/1061-7361(93)90038-S)>.
- Luhmann, N. ([1979] 2005). *El Poder*. Anthropos; Universidad Iberoamericana.
- Maguire, S., McKelvey, B., Mirabeau, L. y Oztas, N. (2006). Complexity Science and Organization Studies. En Clegg, S., Hardy, C., Lawrence, T. y Nord, W. (eds.), *The SAGE Handbook of Organization Studies*. SAGE Publishing.
- Mendoza Hernández, A. (2024). Economía-mundo: polícrisis y tendencia al estancamiento en la pospandemia. En Cervantes Bello, C. L., Boggio Vázquez, J. y León Vite, E. L. (coords), *Dinámicas socioeconómicas y humanas en un mundo en transformación* (pp. 15-33). AM Editores; CLAVE.
- Page, S.E. (2011). *Diversity and Complexity*. Princeton University Press. 2011.
- Piketty, T. (2015). *La economía de las desigualdades. Cómo implementar una redistribución justa y eficaz de la riqueza*. Siglo XXI Editores.
- Savall, H. y Zardet, V. (2009). *Ingeniería estratégica. Un enfoque socioeconómico*. UAM-I

- Savall, H., Perón, M., Zardet, V. y Bonnet, M. (2015). *Le capitalisme socialment responsable existe*. Editions EMS Éditions.
- Shiller, R. J. (2019), *Narrative Economics*. Princeton University Press.
- Stiglitz, J. (2019). *People, Power and Profits. Progressive Capitalismo for an Age of Discontent*. W. W. Norton & Company.
- Thietart, R. A. y Forgues, B. (2011). Complexity Science and Organization. En Allen, P., Maguire, S. y McKelvey, B. (eds.), *The SAGE Handbook of Complexity Management* SAGE Publishing.
- Turner, V. (1980). *La selva de los símbolos*. Siglo XXI Editores.
- Varela, R. (1984). *Expansión de sistema y relaciones de poder*. UAM-I.
- Varela, R. (1997). Cultura y comportamiento. *Alteridades*, 7(13), 47-52. <<https://alteridades.izt.uam.mx/index.php/Alte/article/view/527>>.

COMERCIO INTRARREGIONAL Y DESINDUSTRIALIZACIÓN EN EL ÁREA TLCAN-T-MEC, 1994-2023

Intraregional trade and deindustrialization in the NAFTA- USMCA area, 1994-2023

Miguel Angel Cruz Romero¹

RESUMEN

El objetivo de la investigación versa en examinar el comercio intrarregional en el área del TLCAN-T-MEC, el comercio bilateral entre los países miembros aunado a su relación comercial con China y discernir el proceso de industrialización. El abordaje se realiza a partir de una metodología cuantitativa; para auscultar el comercio intrarregional se considera el índice de introversión comercial, mientras que, para discernir el proceso de industrialización se considera el coeficiente de la manufactura y el de desindustrialización. La investigación muestra que la integración comercial del TLCAN se ralentizó e incluso disminuyó a partir de 2015, tal que, con la actualización vía el T-MEC parcialmente se ha logrado reavivar; ahora bien, el corazón de los intercambios bilaterales lo constituyen tanto los de México como de Canadá con los de Estados Unidos en tanto que los intercambios entre México y Canadá continúan siendo marginales; aunado a esto, China ha irrumpido en el área TLCAN-T-MEC aumentando su vínculo comercial y ostentando una posición de segundo socio comercial de las tres economías. Los coeficientes de desindustrialización de las tres economías durante el periodo bajo estudio han aumentado, lo cual explica en parte la creación del Comité de Sustitución de Importaciones y la política neoproteccionista de Estados Unidos.

Palabras clave: comercio intrarregional, comercio bilateral, desindustrialización, TLCAN-T-MEC, China

Clasificación JEL: F13, F15, N62, O14, O25

¹ Instituto de Investigación de Economía, Universidad del Mar, Campus Huatulco. Correo electrónico: miguel.cruz@huatulco.umar.mx. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6550-0960>

ABSTRACT

The objective of the research is to examine intraregional trade in the NAFTA- USMCA area, bilateral trade between member countries in addition to their trade relationship with China and to discern the industrialization process. The approach is carried out from a quantitative methodology; to examine intraregional trade, the trade introversion index is considered, while, to discern the industrialization process, the manufacturing and deindustrialization coefficients are considered. The research shows that NAFTA's trade integration slowed down and even decreased since 2015, such that, with the update via the USMCA, it has partially been revived; however, the heart of bilateral exchanges are those of both Mexico and Canada with those of the United States, while exchanges between Mexico and Canada continue to be marginal; in addition to this, China has burst into the NAFTA-USMCA area, increasing its commercial link and holding a position as the second commercial partner of the three economies. The deindustrialization coefficients of the three economies during the period under study have increased, which partly explains the creation of the Import Substitution Committee and the neo-protectionist policy of the United States.

Keywords: intraregional trade, bilateral trade, deindustrialization, NAFTA-USMCA, China

JEL classification: F13, F15, N62, O14, O25

Introducción

Desde hace ya casi siete décadas, las economías de todo el mundo han ido abriendo sus mercados unas a otras, reconociendo que la interdependencia y la cooperación crean prosperidad compartida; no obstante, graves desafíos como la Gran Contracción de 2007-2008, la pandemia de Covid-19 y la guerra en Ucrania, amenazan con socavar esta cosmovisión, poniendo de relieve diversos riesgos inherentes a un mundo globalizado; derivado de ello, hay quienes han empezado a poner en tela de juicio los beneficios de la globalización; la consecuencia de esta forma de pensar es un mundo más fragmentado y menos integrado (OMC, 2023). Así pues, ha emergido el concepto de desglobalización. Ante ello la OMC (2023) acuña y propugna por una reglobalización, entendida como la integración de más personas, economías y cuestiones apremiantes en el comercio mundial; la integración comercial ha sido un impulsor importante del crecimiento económico mundial y puede hacer mucho más para responder a los

desafíos actuales: unas cadenas de suministro más profundas, desconcentradas y diversificadas —la reglobalización a la medida—; además, el comercio puede impulsar las oportunidades de desarrollo y facilitar el cambio estructural; sin embargo, para que el comercio siga fomentando las oportunidades y el crecimiento, es necesario reforzar la cooperación en materia de política comercial.

A tres décadas de la entrada en vigor del TLCAN-T-MEC ineludiblemente es pertinente y justificable auscultar y discernir sus efectos cristalizados sobre cada una de las economías que lo integran aunado a su vínculo comercial con China. Un punto de inflexión reciente aconteció en enero de 2023, en el marco del T-MEC los líderes de América del Norte se reunieron y acordaron crear el Comité de Sustitución de Importaciones con el objetivo de sustituir importaciones provenientes de Asia, específicamente de China, así un concepto que parecía haber desaparecido vuelve a emerger; lo interesante es que el concepto formó parte de la caja de herramientas analíticas del estructuralismo latinoamericano; esto conlleva un elemento significativo ante un plausible cambio de paradigma de desarrollo económico internacional, particularmente los vinculados al libre comercio y a los beneficios de la desregulación y liberalización del comercio.

Un aspecto poco estudiado en la literatura económica ha sido el determinar en qué grado ha evolucionado el comercio intrarregional del área TLCAN-T-MEC y cuál ha sido su grado de vinculación comercial con China ante su ascenso en la economía mundial. El objetivo de la investigación consiste en auscultar los resultados del comercio intrarregional en el área del TLCAN-T-MEC, el vínculo comercial entre los países signatarios aunado a su relación comercial con China y discernir el proceso de desindustrialización de Estados Unidos, Canadá y México. La metodología de la investigación es cuantitativa, para medir el comercio intrarregional se considera el índice de introversión comercial, mientras que, para examinar el proceso de industrialización se considera el coeficiente de la manufactura y el de desindustrialización. El periodo de análisis se encuentra acotado para examinar las tres décadas de vigencia del TLCAN-T-MEC, *i.e.*, de 1994 a 2023.

Para lograr lo anterior, la estructura del trabajo es la siguiente. En la sección uno se realiza un breve análisis de la literatura. En la sección dos se explica la metodología adoptada. En la tercera se examinan los índices de comercio intrarregional del área TLCAN-T-MEC y los del comercio bilateral entre los países socios aunado a China. La cuarta sección analiza los coeficientes de la manufactura y desindustrialización de las tres economías de Norteamérica. Al final, como parte de las conclusiones, se realiza un recuento de los hallazgos.

I. Breve revisión de la literatura

Calderón y Hernández (2011) examinan los límites del TLCAN auscultando la interacción del comercio intrarregional en la región, concluyen que emerge una forma de integración económica dual pues desde su aplicación ha mantenido y reproducido en su interior las brechas en el desarrollo económico entre los tres países, esto muestra los límites de un proceso de integración entre un país subdesarrollado y un desarrollado. Escaith (2021) precisa que, en el contexto del desacoplamiento comercial entre China y Estados Unidos, se espera que el efecto TLCAN, perceptible en los primeros años del acuerdo, se recupere bajo el T-MEC; además, señala que el enfoque neorrealista —asociado al *reshoring* y *nearshoring*— del comercio y las relaciones internacionales que resurgió a la postre de la Gran Contracción es más conflictivo y tiende a conformar bloques comerciales basados en consideraciones geopolíticas. Molina *et al.* (2024) sustentan que para 2018, derivado de la posición y el creciente dinamismo comercial de China en la economía mundial, Estados Unidos inició un cambio en su política comercial, desde una posición de mayor apertura comercial hacia la construcción estratégica de un bloque regional proteccionista frente a China, cristalizado en el T-MEC.

Morales (2022) analiza la presencia de China en las cadenas manufactureras norteamericanas, desde el punto de vista de las exportaciones mexicanas, del cual deriva que los insumos provenientes de Estados Unidos y Canadá, incorporados en la manufactura mexicana de exportación, muestran señales de reprimarización y los importados desde China manifiestan niveles crecientes de sofisticación. Por su parte, Orozco *et al.* (2021) exponen que se ha experimentado un aumento del peso de la proporción de valor agregado foráneo extrarregional incorporado en las exportaciones de México, Canadá y Estados Unidos, explicado por la cada vez mayor penetración de los países asiáticos, particularmente China, en sus flujos de comercio; además, México ha sido el país más beneficiado en términos de crecimiento de las exportaciones intrarregionales, pero sus exportaciones incorporan el menor contenido doméstico en comparación con Estados Unidos y Canadá.

Rodil y López (2020) abordan las relaciones comerciales y productivas de México, Estados Unidos y Canadá, muestran cómo las cadenas globales de valor donde participan ocultan tendencias globales —requerimientos productivos, acceso a mercados externos, creación externa de comercio— y contra tendencias regionales —creación interna y desviación de comercio, causación circular acumulativa— que provocan cambios en la composición de los encadenamientos productivos,

con un resultado reestructurador y en cierta medida desintegrador del bloque regional; además, la integración de América del Norte opera como un escenario propio de fragmentación productiva intrarregional; por otra parte, derivado de la creciente vinculación comercial y productiva de la región con el Este y Sudeste de Asia se ha gestado una profundización en las cadenas de valor extrarregionales.

Covarrubias (2023) muestra que con la entrada en vigor del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés) aunado al ascenso de China en la economía mundial se han generado al menos dos aspectos en la relación comercial de México: se intensificó la competencia entre México y China por la demanda del mercado estadounidense, del cual México ha salido favorecido, y si bien en los últimos años la expansión de China ha originado un proceso de desintegración comercial entre México y Estados Unidos, no obstante, *a posteriori* de la entrada en vigor del CPTPP, el efecto se ha reducido significativamente

Cuadrado-Roura (2021) asevera que en todos los países avanzados el empleo en el sector industrial ha perdido peso, aunado a que ha disminuido su participación en el PIB explicado sobre todo por las mejoras en la productividad por trabajador, al mismo tiempo los servicios no han dejado de crecer, ambos procesos han dado pauta a los conceptos de desindustrialización y terciarización; con cierto rezago, estas dos tendencias de largo alcance también las han experimentado los países en vías de desarrollo, dando origen a la industrialización prematura. Blecker (2021) evalúa las nuevas disposiciones del T-MEC que la administración de Trump esperaba promoviera, una fundamental fue la reactivación de la industria manufacturera estadounidense.

El desacoplamiento de Estados Unidos con China se intensificó tras el 2020 por la escasez de semiconductores provocada por la pandemia de Covid-19, que afectó a diversas industrias; luego, en 2021 la llegada de Biden significó la continuación del desacoplamiento al endurecer los controles de exportación a empresas y centros de investigación chinos, así como firmar una orden ejecutiva para no depender de China en las cadenas de suministro de industrias estratégicas (Jiménez y Ortiz, 2023). Moreno-Brid *et al.* (2005) examinan la política industrial y el desempeño económico de México enfocándose en un análisis de los cambios estructurales en el sector manufacturero asociados con el TLCAN, muestra que la restricción de la balanza de pagos a la expansión de largo plazo de la economía mexicana se ha vuelto más vinculante y concluye que se ha configurado una estructura dual en el sector manufacturero de México.

II. Metodología

Para auscultar el grado de importancia que el sector externo tiene en el área TLCAN-T-MEC se calcula el coeficiente de apertura comercial (Durán y Álvarez, 2008). Por lo que respecta al comercio intrarregional son utilizados tres tipos de índices para evaluar la integración comercial: a) el índice de participación comercial cuya debilidad fundamental es que no es adecuado para hacer comparaciones ante la falta de puntos de referencia, *i.e.*, existe una ambigüedad de escala; b) el índice de intensidad comercial, el cual ostenta como debilidad un sesgo de subestimación (sobrestimación) por tamaño relativo de la economía de origen (destino) y c) el índice homogéneo de intensidad comercial, su debilidad versa en el rango de medición sesgado hacia la identificación de una mayor integración comercial y la posibilidad de que la intensidad comercial intrarregional y extrarregional se muevan en la misma dirección (Hamanaka, 2015; Sánchez, 2018).

Para subsanar tales debilidades es que se invoca al índice de introversión comercial, cuyas propiedades inherentes son: a) posee un patrón de comparación estándar, lo cual permite mostrar si la magnitud de las relaciones comerciales entre dos unidades geográficas o al interior de una es verdaderamente fuerte o débil; b) es neutral al peso de la economía estudiada dentro del comercio internacional, esto evita la identificación de una baja integración comercial derivada de que la unidad geográfica de origen ostente una alta participación en el comercio mundial; c) posee un rango único, lo que le permite eludir sesgos de subestimación de la integración comercial originados por el tamaño de la economía de destino y d) el rango es simétrico, lo cual le permite evitar la identificación de una alta integración comercial explicada por la existencia de una escala de medición sesgada (Hamanaka, 2015; lapadre, 2004; lapadre y Tajoli, 2014; Sánchez, 2018). El Índice de Introversión Comercial (IIC_i) de la región i se define de la forma:

$$IIC_i = \frac{(HI_i - HE_i)}{(HI_i + HE_i)}; \quad IIC_i \in [-1, 1]$$

$$HI_i = \frac{trade_{ii}/trade_i}{trade_{oi}/trade_o} \quad \wedge \quad HE_i = \frac{1 - (trade_{ii}/trade_i)}{1 - (trade_{oi}/trade_o)}$$

Donde $trade_w$ es el valor del comercio total mundial, $trade_i$ es el valor del comercio total de la región i , $trade_{ii}$ es el valor del comercio de la región i a la región i , $trade_o$ es el valor del comercio total mundial excluyendo a la región i , $trade_{oi}$ es el valor del comercio de la región i al resto del mundo; cabe precisar que, $trade_i = trade_{ii} + trade_{oi}$ y $trade_w = trade_i + trade_o$. Así pues, el IIC muestra la inclinación que una región tiene a comercializar consigo misma en contraste con la plausibilidad de comercializar con otras áreas fuera de la región. Debido al rango de pertenencia del índice, cuanto más cercano a 1, entonces, la región es más proclive a comercializar consigo misma, mientras que, cuanto más cercano a -1, entonces, mayor evidencia de una inclinación a comercializar extrarregionalmente.

Para examinar el proceso de desindustrialización de cada una de las economías que integran el área TLCAN-T-MEC se obtiene el coeficiente de la manufactura—el cual, es un cociente del PIB manufacturero entre el PIB total, *i.e.*, el cálculo versa en capturar la contribución del sector manufacturero en el PIB total de cada economía—y el coeficiente de desindustrialización—el cual, es un cociente de las importaciones de productos manufacturados entre el PIB manufacturero, *i.e.*, delinea la participación de las importaciones de productos manufacturados en el PIB de la industria manufacturera de cada economía—. Por último, el saldo de la balanza comercial de la manufactura se obtiene restando las importaciones a las exportaciones de productos manufacturados para luego ser dividido por el PIB total de cada economía.

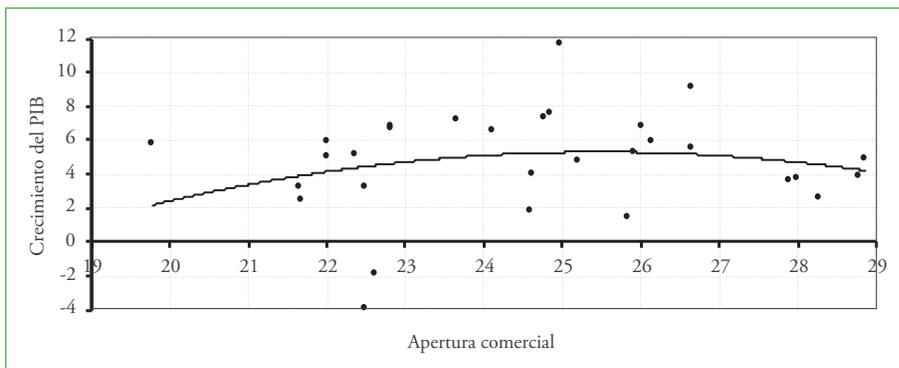
Respecto a los índices de comercio, la fuente estadística es la Dirección de Estadísticas Comerciales (DOT) del FMI, la cual presenta el valor de las exportaciones (FOB) e importaciones (CIF) de mercancías desglosadas según los principales socios comerciales de un país; mientras que, para la elaboración de los coeficientes de la manufactura y desindustrialización aunado al saldo de la balanza comercial total y de la manufactura: para el caso de Estados Unidos, las fuentes estadísticas son la FRED y la BEA; para Canadá, Statistics Canada; y, para México, Banxico.

III. Comercio intrarregional y bilateral ante la disrupción de China

El 1° de enero de 1994 entró en vigor el TLCAN signado por México, Estados Unidos y Canadá, el cual, aunque no fue exactamente una iniciativa de libre comercio sí fue un compromiso pionero para reducir drásticamente las barreras al comercio intrarregional. El TLCAN (1993) en su artículo 102 explícita como objetivos: eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios de las tres economías; promover las condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio; establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del Tratado; entre otros.

Smith ([1776] 2012) en su *magnum opus* ostenta al comercio entre las naciones como un determinante del crecimiento y consecuente desarrollo económico, pues precisamente aumenta el tamaño del mercado y, por ende, apremia la división del trabajo, la invención de máquinas —desarrollo tecnológico—, el desarrollo de las capacidades productivas y el progreso, de hecho, el mercado *per se* —una institución en la cosmovisión smithiana— es otro elemento de incidencia. El grado de apertura comercial durante una primera etapa incidió positivamente sobre el crecimiento de los países miembros del TLCAN logrando un nivel máximo a partir del cual tiende a disminuir, por lo que, su contribución al crecimiento va en descenso (gráfica 1). Al desglosar y considerar el coeficiente de exportaciones *versus* crecimiento económico de cada economía el comportamiento anterior se sostiene para Canadá y Estados Unidos —cabe precisar que la curva de Canadá en la etapa ascendente tiene una mayor pendiente que la de Estados Unidos—, *i.e.*, la sensibilidad del crecimiento económico explicada por las exportaciones ha sido inicialmente positiva llegando a un nivel máximo, a partir de este punto de inflexión, si bien el coeficiente de exportaciones continúa en aumento, no obstante, su incidencia sobre el crecimiento es menor. La anomalía la encontramos en el caso de México, para quien se constata una relación inversa, *i.e.*, a pesar de que el coeficiente de exportaciones ha aumentado durante todo el periodo bajo estudio, éste no ha logrado coadyuvar al crecimiento económico.

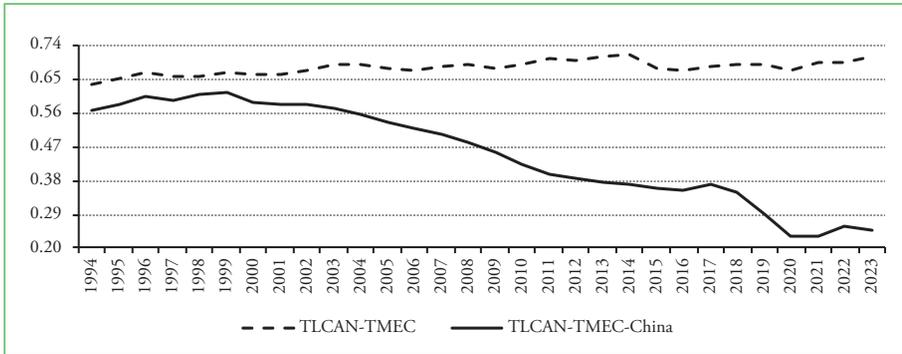
GRÁFICA 1. TLCAN-T-MEC: GRADO DE APERTURA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO (%), 1994-2023.



Fuente: elaboración propia a partir de estadísticas del Banco Mundial (2024).

Como fue explicado en la sección de los aspectos metodológicos, un IIC cercano a 1 conlleva una mayor integración comercial intrarregional, mientras que, cercano a -1 implica una inclinación a un comercio extrarregional. El IIC del TLCAN muestra una fase relativamente ascendente desde 1994 hasta 2014 al transitar de 0.64 a 0.72, respectivamente, éste representa el máximo histórico para luego descender e iniciar otra fase *cuasi constante*, justamente esto explica, en parte, el que se haya actualizado vía el T-MEC en 2020 —el T-MEC entró en vigor el 1° de julio de 2020 en cuyo preámbulo se estipula que reemplaza al TLCAN para apoyar el comercio mutuamente beneficioso que conduzca a mercados más libres y justos, y un crecimiento económico sólido en la región; el artículo 1.1. explicita el establecimiento de una zona de libre comercio entre las partes (T-MEC, 2020)—, a partir del cual la trayectoria ha repuntado ligeramente y cierra el 2023 en 0.71, nivel aún por debajo de su nivel máximo; así pues, existe una vinculación comercial entre los países del TLCAN, la cual se ha reavivado luego de su actualización vía el T-MEC (gráfica 2). La caída del índice durante 2020 se explica en parte por la pandemia, la cual tuvo repercusiones tanto por el lado de la oferta como de la demanda en las distintas economías.

GRÁFICA 2. ÍNDICE DE INTROVERSIÓN COMERCIAL, 1994-2023.



Fuente: elaboración propia a partir de estadísticas de Direction of Trade (IMF, 2024).

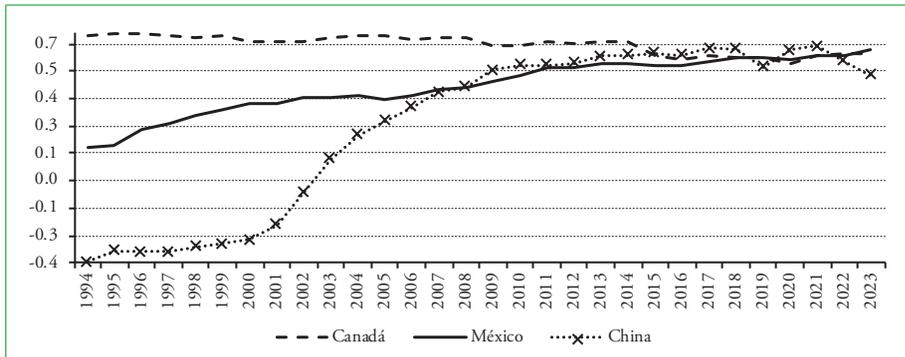
Al considerar a China y su consecuente integración comercial con el área TLCAN-TMEC puede observarse una primera etapa tenuemente ascendente de 1994 a 1999 al transitar de 0.57 a 0.61, respectivamente, para luego iniciar una etapa acentuadamente descendente que si bien para 2017 repunta, éste vuelve a revertirse para 2018, año en que inicia la guerra comercial, y continúa profundizándose hasta el término del periodo bajo análisis; por ende, la vinculación comercial entre el área TLCAN-TMEC y China ha disminuido a poco menos de la mitad, de 0.57 en 1994 a 0.25 en 2023 (gráfica 2).

Ahora bien, ha de precisarse que esta trayectoria descendente de la vinculación comercial no considera el comercio de China a través de otras economías y que, por último, llega a Estados Unidos, en el caso del área TLCAN-TMEC principalmente vía México, lo cual ineludiblemente Estados Unidos está consciente de ello, esto explica los condados estipulados en el T-MEC (v.g.: capítulo 4. Reglas de origen).

Uno de los objetivos generales de la política comercial de la administración Trump fue reindustrializar a Estados Unidos, el argumento fue la seguridad nacional; para lograr su objetivo en el marco del T-MEC impuso reglas de origen más restrictivas para obligar a las empresas a repatriar a América del Norte el abastecimiento de insumos de producción en el extranjero, lo que significa en gran medida repatriar dichos suministros a Estados Unidos (Ciuriak, 2019). La guerra comercial iniciada en 2018 por Estados Unidos pretendió, en el trasfondo con las medidas neoproteccionistas, revertir la pérdida de su productividad económica y aminorar sus desequilibrios *cuasi* crónicos (González, 2020). Si bien luego de

casi dos años de guerra comercial ambas economías lograron firmar el Acuerdo Comercial, Fase 1, el 15 de enero de 2020, no obstante, China no compró ninguno de los 200,000 mdd adicionales en exportaciones desde Estados Unidos que se había comprometido antes del 31 de diciembre de 2021, lo cual ha sido catalogado como un fracaso, aunque no total, ya que, finalmente, detuvo al menos por un tiempo la guerra comercial que se encontraba en una espiral.

GRÁFICA 3. IIC DE ESTADOS UNIDOS PARA CON SUS SOCIOS COMERCIALES Y CHINA, 1994-2023.



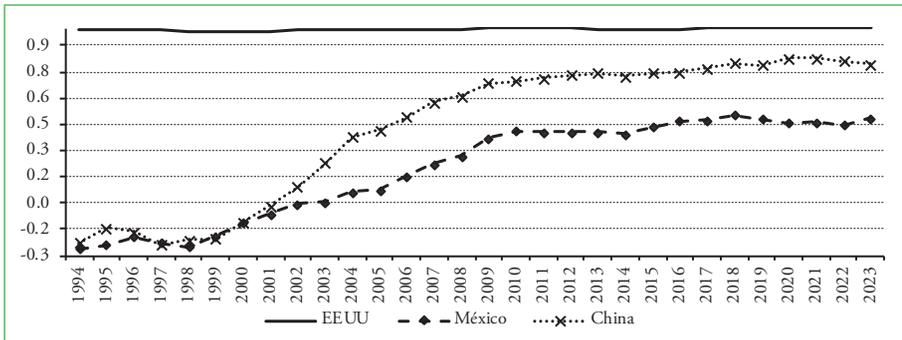
Fuente: elaboración propia a partir de estadísticas de Direction of Trade (IMF, 2024).

Al auscultar los vínculos comerciales bilaterales a través del IIC de Estados Unidos para con sus socios comerciales emergen significativos elementos: a) la brecha entre Canadá y México ha disminuido considerablemente con el paso de los años hasta lograr revertirse, tal que, para 2023 México vuelve a ser el principal socio comercial de Estados Unidos seguido por Canadá y China, y b) el ascenso de China al transitar de -0.41 en 1994 seguida por una irrupción abrupta a partir de 2002 ante su ingreso a la OMC logró un máximo histórico de 0.66 para 2017, luego desciende ante el inicio de la guerra comercial en 2018 y si bien vuelve a incrementar, no obstante, cierra 2023 a un nivel de 0.53; así pues, México es el jugador que emerge victorioso de la guerra comercial siendo sólo espectador (gráfica 3).

Estados Unidos es el país del TLCAN-T-MEC que incorpora la mayor proporción de valor agregado doméstico en sus exportaciones, lo cual es indicativo de los altos beneficios en términos de generación de empleo, la integración de empresas nacionales y la participación en actividades de alta complejidad tecnológica (Orozco *et al.*, 2021). El elevado crecimiento en el comercio y la concentración en

un reducido número de capítulos exportadores e importadores de China con Estados Unidos revela la existencia de un patrón de comercio centrado en un grupo reducido de sectores. El comercio bilateral entre China y Estados Unidos alcanzó un máximo histórico en 2022, pero su composición sufrió cambios coincidentes con las medidas arancelarias y se registró una brusca desaceleración en el comercio de algunas categorías de productos, como los semiconductores (OMC, 2023).

GRÁFICA 4. IIC DE CANADÁ PARA CON SUS SOCIOS COMERCIALES Y CHINA, 1994-2023.

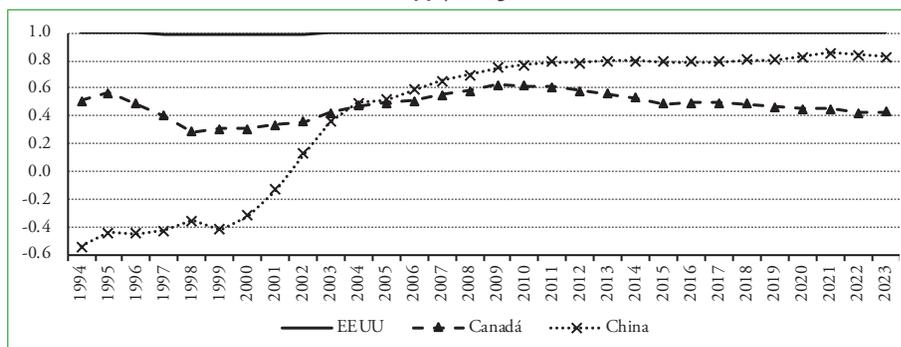


Fuente: elaboración propia a partir de estadísticas de Direction of Trade (IMF, 2024).

Respecto a Canadá, esta economía tiene una fuerte vinculación comercial con Estados Unidos pues ostenta un índice de introversión muy cercano a 1 durante todo el periodo bajo estudio; mientras que, la irrupción de China es avasalladora al ascender de -0.24 en 1997 y transitar a un valor de 0.09 en 2002 hasta lograr un máximo histórico de 0.83 para 2021 y, finalmente, descender ínfimamente y cerrar 2023 en 0.79, *i.e.*, la vinculación comercial entre Canadá y China en tres décadas ha pasado de un sesgo al comercio extrarregional a uno con un sesgo intrarregional; concerniente a México, el índice experimenta una menor vinculación comercial en comparación con China y a excepción de 1997 y 1999 la trayectoria se posiciona por debajo de China aunado a una brecha creciente entre ambas; al comparar las trayectorias de los vínculos comerciales de Canadá con Estados Unidos y México existe una brecha significativa a pesar de que ha disminuido con el paso de los años, esto pone en evidencia que el comercio intrarregional de Canadá con México es menor (gráfica 4).

La interacción de las economías del Este de Asia en los resultados de la dinámica comercial de los países del TLCAN-T-MEC ha sido evidente durante la última década; un socio importante de Estados Unidos y Canadá es Japón, a diferencia de México que ha sido Corea del Sur. China ha emergido como el más importante proveedor en el mercado de Estados Unidos, desplazando a México desde 2006 hasta 2018 y a Canadá desde 2015 hasta 2018; durante todo el periodo el segundo socio comercial de Canadá ha sido China con una brecha creciente en comparación con México que se posiciona por debajo; finalmente, desde 2003 hasta 2023 el segundo socio comercial de México ha sido China, asimismo, la brecha con respecto a Canadá ha crecido. Ineludiblemente el huésped no invitado del TLCAN-T-MEC ha continuado y seguirá repercutiendo en las relaciones comerciales al reemplazar y desplazar a muchos de los baluartes de las exportaciones e importaciones (Dussel y Gallagher, 2013). Justamente lo anterior es un elemento significativo y preocupante para los países que integran el bloque comercial, sobre todo para Estados Unidos, y del porqué pretender sustituir importaciones provenientes de Asia, específicamente de China.

GRÁFICA 5. IIC DE MÉXICO PARA CON SUS SOCIOS COMERCIALES Y CHINA, 1994-2023.



Fuente: elaboración propia a partir de estadísticas de Direction of Trade (IMF, 2024).

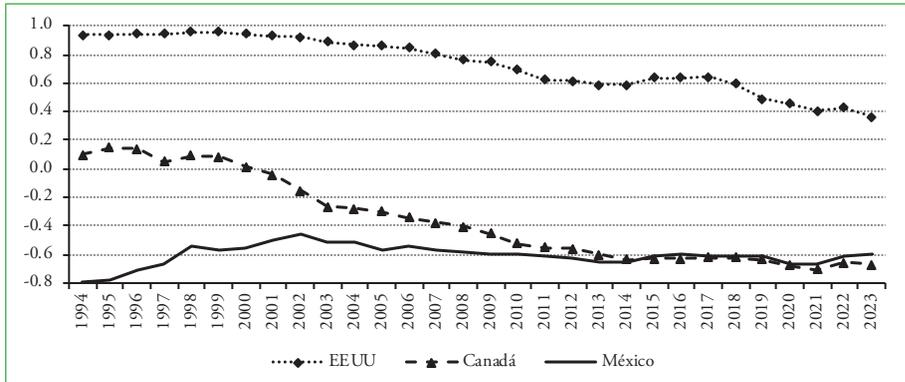
Existe un fuerte vínculo comercial entre México y Estados Unidos, al cual destina aproximadamente un 80% de sus exportaciones, cuyo índice de introversión es muy cercano a 1; por su parte, el comercio intrarregional con Canadá muestra una primera fase oscilando entre 0.29 y 0.63 de 1994 a 2009, de hecho, este último fue el máximo histórico a partir del cual inicia una fase descendente hasta 2023

posicionándose en 0.43; la irrupción de China en la economía mexicana ha sido más hercúlea al transitar de -0.53 en 1994 y 0.13 en 2002 hasta lograr un máximo histórico de 0.85 en 2021 para luego ligeramente descender y cerrar 2023 en 0.83, además, desde 2004 la trayectoria del índice de introversión comercial de China está por arriba de la de Canadá aunado a una brecha creciente con el paso de los años (gráfica 5).

De esta forma, se destaca el hecho de que el nivel de comercio intrarregional de México con Estados Unidos es significativo en comparación con el de Canadá; así pues, el corazón de los intercambios intra-TLCAN-T-MEC lo constituyen los intercambios tanto de México como de Canadá con los de Estados Unidos en tanto que los intercambios entre México y Canadá son marginales durante las tres décadas. Aunado a ello China se ha convertido en un actor importante en el comercio mundial y la región de América del Norte no ha sido la excepción, ha irrumpido con fuerza en el área del TLCAN-T-MEC, aumentando su importancia como proveedor de mercancías, a pesar de no haber firmado ningún tratado comercial con estos países.

Examinando la vinculación comercial desde la perspectiva de China para con las economías del TLCAN-T-MEC se observan aspectos significativos. La introversión comercial entre China y Estados Unidos ha experimentado una tendencia marcadamente descendente al transitar de 0.94 en 1994 a 0.37 en 2023, asimismo, profundizada por la guerra comercial —*i.e.*, ha transitado de un sesgo al comercio intrarregional a uno con sesgo neutral—; por su parte, la vinculación comercial con Canadá ha descendido de 0.10 en 1994 a -0.67 en 2023 —*i.e.*, ha transitado de un sesgo al comercio neutral a uno con un sesgo al comercio extrarregional—, cabe agregar que desde 2015 hasta 2023 el índice de introversión se posiciona por debajo del de México; finalmente, la vinculación comercial con México ostenta una primera etapa ascendente de 1994 a 2002 al pasar de -0.79 a -0.45, respectivamente, para luego experimentar una fase descendente hasta 2020 y posicionarse en -0.68 a partir del cual ligeramente repunta y cierra 2023 en -0.59, así pues, durante todo el periodo de estudio el índice de introversión de China para con México tiende hacia un sesgo al comercio extrarregional (gráfica 6).

GRÁFICA 6. IIC DE CHINA PARA CON SUS SOCIOS COMERCIALES, 1994-2023.



Fuente: elaboración propia a partir de estadísticas de Direction of Trade (IMF, 2024).

El T-MEC entró en vigor luego de una larga negociación que comprendió prácticamente la etapa más álgida de la guerra comercial, la cual representó un factor crucial en las negociaciones entre las tres economías; derivado de ello, cabe deducir que Estados Unidos, justamente para protegerse de China, estipuló el artículo 32.10 *Tratados de Libre Comercio con un país de economía que no es de mercado* en el T-MEC. Este capítulo estipula que, la suscripción de un Tratado de Libre Comercio por parte de cualquier miembro del T-MEC con una economía que no es de mercado permitirá a los otros dos miembros terminar el propio tratado (T-MEC, 2020), *i.e.*, Estados Unidos conjetura la plausibilidad de que Canadá o México aspiren a firmar un tratado de libre comercio con China, lo cual repercutiría sobre sus intereses, de acontecer así Estados Unidos puede dar por terminado el T-MEC si lo considera pertinente. Otro aspecto particularmente preocupante es la llamada cláusula de extinción, la cual estipula que el acuerdo debe ser revisado por las tres naciones cada seis años, y que expirará después de dieciséis a menos que se decida por unanimidad prorrogarlo; naturalmente, esto hace que la integración comercial sea mucho más incierta que bajo el TLCAN.

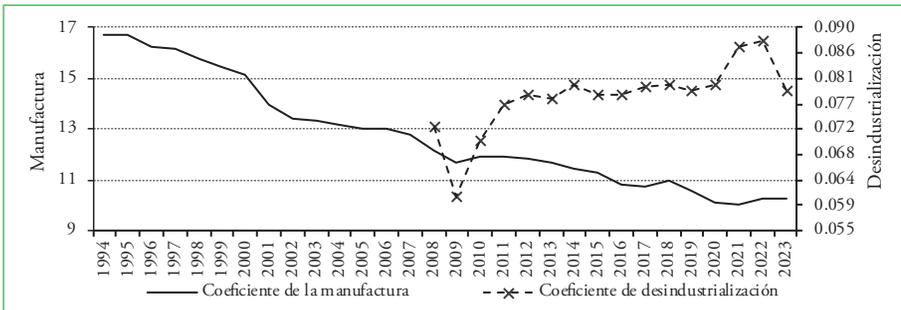
En esta tesitura emergen tres aspectos significativos. Primero, con base en el Departamento de Comercio de Estados Unidos, China y Vietnam no son consideradas economías de mercado, pero para efectos de la OMC, bajo el protocolo de adhesión de China a ésta, en términos generales China es considerada como una economía de mercado, consecuentemente, no aplicaría el artículo 32.10 del T-MEC. Segundo, que más bien ha de plantearse como una pregunta, ¿cuáles se-

rán finalmente las implicaciones del Acuerdo Comercial entre los Estados Unidos y China desde la perspectiva del artículo 32.10 del T-MEC? Tercero, el actual secretario de Hacienda de México y que repetirá en el cargo para la próxima presidencia recientemente aseveró que México tiene que revisar la relación comercial con China ante la inexistente reciprocidad, *i.e.*, el déficit comercial con China, lo cual también plantea más preguntas, pues ya lleva varios años y no se ha hecho nada al respecto.

IV. Proceso de desindustrialización

La participación relativa de la industria en las economías avanzadas y en vías de desarrollo puede explicarse por cuatro factores básicos: el cambio estructural de su sector productivo, el papel desempeñado por el comercio internacional, el proceso de deslocalización de la producción industrial y la concurrencia de otros factores —como la externalización de servicios por parte de las empresas industriales y el proceso generalizado de terciarización del propio sector manufacturero— (Cuadrado-Roura, 2021). Un argumento razonable para reactivar la actividad manufacturera puede basarse en recuperar las externalidades del conocimiento generadas al resolver los problemas de ingeniería que plantea hacer cosas; al ceder muchas actividades manufactureras al Este de Asia y otros lugares, Estados Unidos también cedió la experiencia del aprendizaje (Ciuriak, 2019).

GRÁFICA 7. COEFICIENTES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE EU (%),
1994-2023.

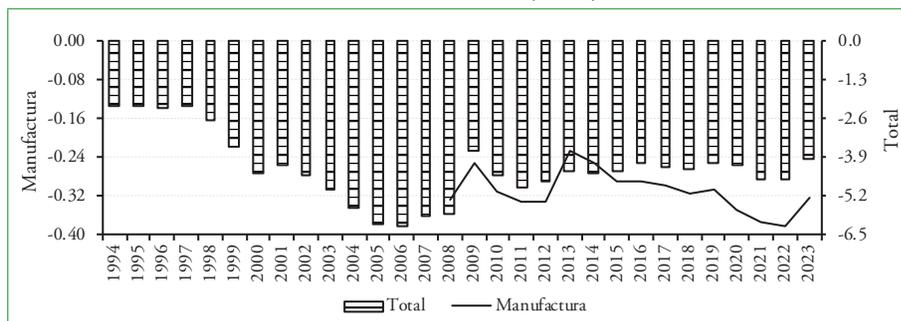


Fuente: elaboración propia a partir de estadísticas de FRED y BEA (2024).

El coeficiente de la manufactura de Estados Unidos ha experimentado una notoria trayectoria descendente al transitar de 16.75% en 1994 a 10.25% en 2023 –esto implica una tasa de decrecimiento anual compuesta de 1.6%–; los estallidos de las burbujas de internet y *subprime* aunado a la pandemia de Covid-19 fueron shocks originados en el sector financiero y sanitario que finalmente cristalizaron sus efectos adversos sobre el sector real que acentuaron aún más esta trayectoria (gráfica 7). El coeficiente de inversión durante todo el periodo no alcanzó más del 23% (FRED, 2024); aquel por debajo del nivel de referencia de 25% identificado por la UNCTAD como el índice de inversión mínimo requerido para sostener una expansión económica anual a mediano plazo de 5%.

La trayectoria del coeficiente de desindustrialización, salvo por la caída en 2009, explicada por los efectos de la Gran Contracción, ha experimentado una tendencia ligeramente ascendente; si bien en niveles inferiores a 0.10; no obstante, conlleva ineludiblemente que las importaciones manufactureras son estrictamente mayores al PIB manufacturero (gráfica 7). Para complementar el análisis del proceso de desindustrialización se invoca el comportamiento del nivel de empleo en la industria con respecto al empleo total, el cual ha experimentado una tendencia marcadamente descendente; la Gran Contracción repercutió de manera significativa sobre el sector real, en 2006 se tenía un nivel de empleo de 22.10% mientras que para 2010 disminuyó a 19.38%, a partir del cual ha permanecido *cuasi constante*; el índice de la productividad laboral del sector manufacturero de 1994 a 2011 experimentó una trayectoria ascendente, el índice casi se duplicó —paso de 54.4 a 102.8, respectivamente—; sin embargo, a partir de 2012 se desaceleró y ha pasado a exteriorizar una ligera tendencia descendente para cerrar 2023 en 96.3 (FRED, 2024).

GRÁFICA 8. BALANZA COMERCIAL DE EU (% PIB), 1994-2023.



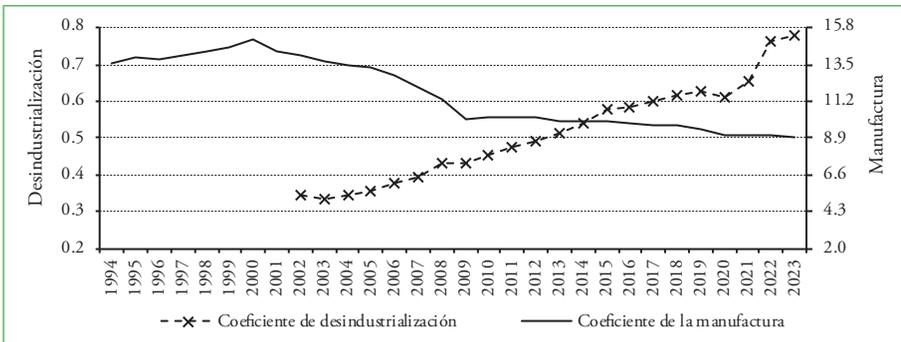
Fuente: elaboración propia a partir de estadísticas de FRED (2024) y BEA (2024).

En septiembre de 2020 Estados Unidos declaró que pondría fin a su dependencia de China mediante el desacoplamiento; en junio de 2021, el Senado aprobó la Ley de Innovación y Competencia por 250,000 mdd, diseñada para mantener el liderazgo tecnológico sobre China; así, algo que hace veinte años se habría considerado una política proteccionista ahora se considera una *realpolitik* inteligente del siglo XXI (Escaith, 2021). Además, en 2021 el Departamento de Comercio recomendó financiar la Ley CHIPS para fortalecer la industria estadounidense; luego, en agosto de 2022 se promulgó el paquete Chips-Plus para promover la manufactura en Estados Unidos a través de créditos fiscales del 25% para inversiones en instalaciones de manufactura avanzada hasta 2026 y asigna 52,700 mdd en fondos durante cinco años para el desarrollo de I&D, manufactura, fuerza laboral y cooperación extranjera (Jiménez y Ortiz, 2023).

La trayectoria del saldo de la balanza comercial durante todo el periodo es deficitaria y financiada mayormente por China; este comportamiento se explica en parte porque desde 2008 hasta 2023 las exportaciones manufactureras han sido estrictamente menores que las respectivas importaciones; así pues, la propensión a importar en términos netos si bien ligeramente disminuye en 2009 aún se encuentra en niveles preocupantes para Estados Unidos (gráfica 8).

El coeficiente de la manufactura de Canadá ha experimentado una primera etapa, de 1994 a 2000, sutilmente ascendente para luego iniciar una fase en descenso hasta 2023 y acentuada por la Gran Contracción y la pandemia —de 15.06%, nivel máximo en 2000, a un mínimo de 8.91% en 2023— (gráfica 9). El coeficiente de inversión durante 2011-2014 logró alcanzar un nivel de 25% para luego disminuir a niveles en torno a 20% (Statistics Canada, 2024).

GRÁFICA 9. COEFICIENTES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA CANADIENSE (%), 1994-2023.

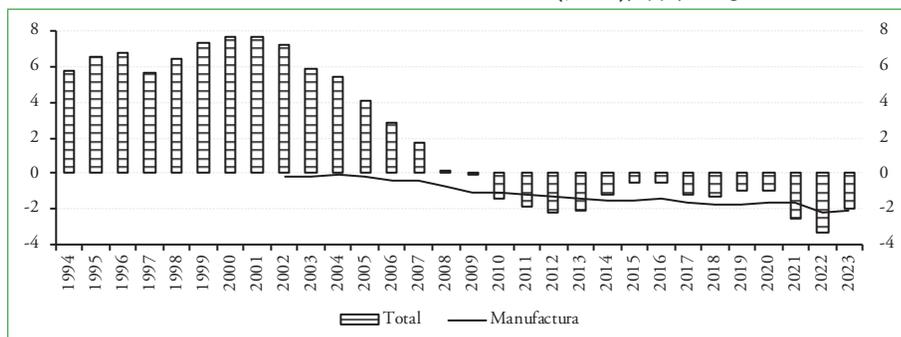


Fuente: elaboración propia a partir de estadísticas de Statistics Canada (2024).

La industria de la manufactura de Canadá también enfrenta un problema de desindustrialización y acentuado por la pandemia, ha transitado de 0.34 en 2002 a 0.78 en 2023, *i.e.*, se ha más que duplicado en dos décadas (gráfica 9). El nivel de empleo en la industria con respecto del total ha tendido a disminuir—el máximo histórico fue 23.3% en 2000, a partir del cual inicia su descenso hasta colocarse en 19.2% en 2022— (Statistics Canada, 2024). La evidencia empírica ha demostrado que la condición necesaria y suficiente para que un país mantenga altas tasas de crecimiento económico es a través del incremento continuo de la productividad total de los factores. Una variable fundamental que refleja la gestión del proceso de combinación óptima de los insumos productivos para generar valor agregado de Canadá es su productividad total de factores—a paridad de poder adquisitivo constante con Estados Unidos=1—, cuya trayectoria durante todo el periodo 1994-2019 se posiciona por debajo de Estados Unidos, mientras que, en comparación con México, si bien se ubica por arriba; sin embargo, muestra una fase descendente a partir de 2006 y cierra 2019 en 0.85 (Penn World Table version 10.01, 2023).

La trayectoria de la balanza comercial de Canadá se divide en dos fases, en la primera, con un saldo positivo de 1994 a 2008, aunque en descenso a partir de 2001 hasta disminuir y transitar a la segunda fase con un saldo negativo a partir de 2009 hasta 2023 a un nivel de -1.93%; esta trayectoria se explica en parte por la órbita ascendente experimentada por las importaciones manufactureras, transita de un ínfimo -0.13% en 2002 a -2.05% en 2023; así pues, la propensión a importar en términos netos ha aumentado (gráfica 10).

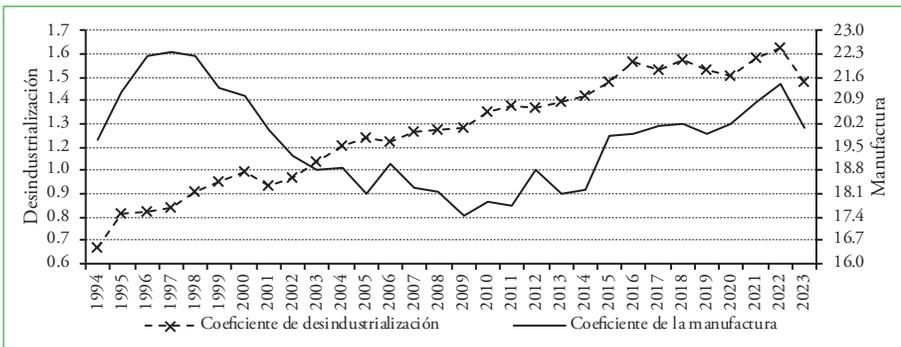
GRÁFICA 10. BALANZA COMERCIAL DE CANADÁ (% PIB), 1994-2023.



Fuente: elaboración propia a partir de estadísticas de Statistics Canada (2024).

La industria manufacturera de México enfrenta un serio problema de desindustrialización, la tendencia es marcadamente ascendente durante toda la era del TLCAN-T-MEC, si bien disminuye en 2023, no obstante, se posiciona en 1.45, *i.e.*, que durante tres décadas se ha poco más que duplicado el coeficiente (gráfica 11). Este fenómeno se asocia con la apertura comercial y el efecto final es el debilitamiento del vínculo entre el crecimiento de las exportaciones de manufacturas y la expansión del empleo y el PIB sectorial y total (Puyana, 2020). El nivel de empleo en la industria con respecto al total tiene un comportamiento *cuasi* análogo al coeficiente de la manufactura, puesto que el nivel máximo de 27.07% se logra hasta el 2000 a partir del cual disminuye a 22.5% en 2009 y vuelve a repuntar hasta posicionarse en 25.03% en 2022 (Banxico, 2024). La productividad total de los factores —a paridad de poder adquisitivo constante con Estados Unidos=1— de México ha experimentado una trayectoria descendente al transitar de 0.8 en 1994 a 0.6 para 2019; además, se posiciona por debajo de las trayectorias de sus socios comerciales, sosteniendo una mayor brecha y en aumento con respecto a Estados Unidos (Penn World Table version 10.01, 2023); esto indica una pobre gestión en el proceso de combinación óptima de los insumos trabajo y capital para generar valor agregado reflejando retrocesos en la eficiencia técnica y menores ritmos de crecimiento del PIB.

GRÁFICA 11. COEFICIENTES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA MEXICANA (%), 1994-2023

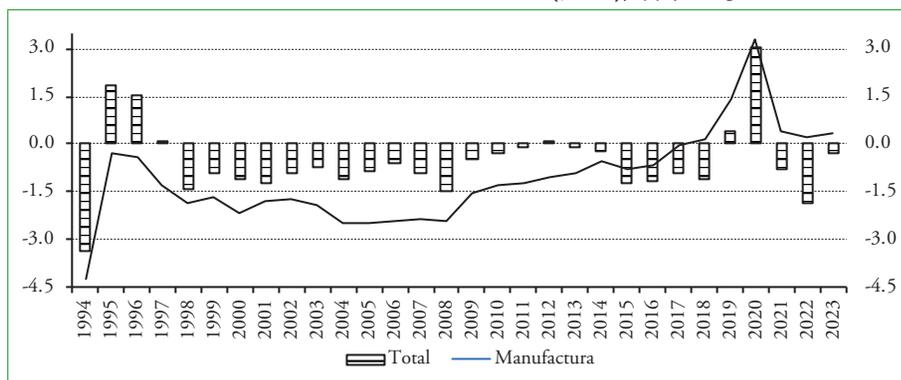


Fuente: elaboración propia a partir de estadísticas de Banxico (2024).

La gráfica 12 muestra que las manufacturas son el principal componente del déficit comercial de México, a pesar de su destacado desempeño exportador. Este comportamiento refleja el carácter dual de esta actividad (Calderón y Hernández,

2011; Moreno-Brid, 2013). De este modo, a pesar de que la propensión a importar en términos netos ha disminuido a partir de 2009 el sector manufacturero continúa estando limitado estructuralmente. La crisis que enfrenta la manufactura mexicana se ve amplificada por la rama de componentes electrónicos, *proxy* de los semiconductores, cuyo producto y productividad retrocedieron entre 2000 y 2020 (Jiménez y Ortiz, 2023).

GRÁFICA 12. BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO (% PIB), 1994-2023.



Fuente: elaboración propia a partir de estadísticas de Banxico (2024).

Un aspecto preocupante del auge de las exportaciones de bienes manufacturados de México que continúa experimentándose es su creciente dependencia de bienes intermedios y materias primas importadas, lo cual refleja la ruptura de los encadenamientos hacia atrás y explica por qué el impacto de las exportaciones manufactureras sobre el valor agregado interno ha sido bastante limitado. A estas tendencias del sector productivo hay que agregar no sólo los efectos generados por el desempeño de la economía estadounidense —sincronización del ciclo económico— sino también por la sobrevaluación del tipo de cambio real que ha repercutido sobre todo a partir de 2018 y que, a su vez, se explica por el diferencial de las tasas de interés, el incremento en las remesas, el T-MEC y el *nearshoring*.

El gobierno de México ha diseñado el proyecto *Rumbo a una política industrial* (Secretaría de Economía, 2022), en el cual ésta se compone de cuatro ejes transversales, cinco sectores estratégicos, seis habilitadores y una regionalización del país; lo neurálgico es que el documento no hace referencia a ningún proyecto específico ni aún menos la asignación de recursos para ello. El T-MEC continúa

en gran medida el modelo de política del TLCAN, que no condujo a la convergencia de México con sus socios (Blecker, 2021). México no tenía una estrategia de economía basada en el conocimiento (KBE) y el TLCAN dio como resultado que capturara las actividades industriales de baja rentabilidad económica, mientras que Estados Unidos, que sí tenía una política de KBE, capturó las actividades basadas en el conocimiento de alta rentabilidad, como la I&D y el diseño de marcas de productos (Ciuriak y Fay, 2021). De esta forma, nada en el T-MEC alterará esta trayectoria (Blecker, 2021).

Conclusiones

Los hallazgos de la investigación revelan que el IIC del TLCAN se ralentizó e incluso disminuyó a partir de 2015, por lo cual, con su actualización vía el T-MEC parcialmente se ha logrado estimular; sin embargo, aún se encuentra en niveles inferiores a los máximos históricos; esto es consistente con el contexto que permea a la economía mundial y en la que se han objetado los beneficios de un mundo globalizado, pues como se mostró a pesar de que el grado de apertura comercial del área TLCAN-T-MEC ha aumentado no así su incidencia sobre el crecimiento económico. Al considerar a China y su consecuente integración comercial con Estados Unidos, Canadá y México se constata una disminución de su vinculación comercial acentuada por la guerra comercial; lo cual, ha de interpretarse con sus salvedades, ya que, no incorpora el comercio de China a través de otras economías y que finalmente llega en general al área TLCAN-T-MEC como en lo particular a Estados Unidos a través de México.

Al examinar la integración comercial bilateral para cada economía signataria del TLCAN-T-MEC es ineludible la irrupción de China. Durante los periodos 2015-2018 y 2020-2021 China superó tanto a México como a Canadá en su vinculación comercial con Estados Unidos; por otra parte, para 2023 México emerge de la guerra comercial como un jugador ganador, pero siendo simple espectador, *i.e.*, resultó beneficiado, aunque no como resultado de alguna medida de política comercial instrumentada por el gobierno. Durante todo el periodo bajo estudio existe un fuerte vínculo comercial entre Canadá y Estados Unidos, aunque no así entre Canadá y México, esta última se encuentra por debajo de la vinculación comercial entre Canadá y China. Asimismo, durante todo el periodo 1994-2023 México tiene un fuerte vínculo comercial con Estados Unidos, mientras que, el índice de introversión con China ha superado al de Canadá desde 2004 y la brecha entre ambas ha aumentado hasta 2023.

De esta forma, los intercambios comerciales bilaterales entre los socios han tendido a concentrarse. El corazón de los intercambios intra-TLCAN-T-MEC constituyen los intercambios tanto de México como de Canadá con los de Estados Unidos aunado a que los intercambios entre México y Canadá han sido menores. Es insoslayable la irrupción de China en el espacio del TLCAN-T-MEC sin necesidad de tener tratados de libre comercio y su ascenso como proveedor ha sido significativo en los últimos años, especialmente desde su incorporación a la OMC. Lo anterior indefectiblemente es preocupante para Estados Unidos y explica justamente la creación del Comité de Sustitución de Importaciones con el objetivo de sustituir importaciones provenientes de Asia, en particular de China. Así pues, la estrategia de Estados Unidos ha sido en distintos frentes para defenderse de China, por una parte, a través de su política neoproteccionista y, por otra, la política de sustitución de importaciones que pretende instrumentar en el área TLCAN-T-MEC.

Los coeficientes de la manufactura de Estados Unidos y Canadá muestran un comportamiento análogo, aunque con diferencias de nivel, con una clara tendencia descendente, mientras que, la trayectoria de México ha experimentado un comportamiento cíclico, teniendo como último punto máximo 2022 e iniciando su descenso para 2023. Las trayectorias de los coeficientes de desindustrialización de las tres economías durante las tres décadas de vigencia del TLCAN-T-MEC son ascendentes, asimismo, con diferencias de nivel. El sector productivo de la economía mexicana ha sufrido un mayor proceso de desindustrialización en comparación con sus socios comerciales, le sigue Canadá y, al final, Estados Unidos.

El TLCAN-T-MEC ha contribuido en parte a la desindustrialización de las economías signatarias —el área se ha caracterizado por retrocesos del coeficiente de inversión, descensos en el nivel de empleo del sector manufacturero, caídas en la productividad total de los factores, una propensión alta a importar—, la cuestión que emerge es si la política de sustitución de importaciones coadyuvará a recrear la estructura industrial o inclusive inducir un retorno más moderado de la industria manufacturera.

Referencias

- Banco de México. (2024). *Sistema de Información Económica*. <<https://www.banxico.org.mx/SielInternet/>>.
- Banco Mundial. (2024). *World Development Indicators*. DataBank. <<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>>.
- BEA. (2024). *U.S. Bureau of Economic Analysis*. <<https://www.bea.gov/>>.
- Blecker, R. (2021). The rebranded NAFTA: Will the USMCA Achieve the Goals of the Trump Administration for North American Trade? *Norteamérica, Revista Académica del CISAN-UNAM*, 16(2), 289-315. <<https://doi.org/10.22201/cisan.24487228e.2021.2.516>>.
- Calderón, C. y Hernández, L. (2011). El TLCAN una forma de integración económica dualista: comercio externo e inversión extranjera directa. *Estudios Sociales*, 19(37), 92-118.
- Ciuriak, D. (2019). From NAFTA to USMCA and the Evolution of US Trade Policy. *Verbatim, C.D. Howe Institute*. <<https://cdhowe.org/publication/nafta-usmca-and-evolution-us-trade-policy/>>.
- Ciuriak, D. y Fay, R. (2021). The USMCA and México's Prospects Under the New North American Trade Regime. En Chelminsky, A. (coor)., Vega, B. y Armijo, J. (eds.), *La implementación del T-MEC: una prueba para América del Norte* (pp. 45-66). Senado de la República.
- Covarrubias, J. (2023). El CPTPP y la relación comercial de México con China y Estados Unidos: un análisis empírico de impacto. En *Programa de Becas para investigación sobre China del Centro de Estudios China-México. Resultados de Investigación*. Centro de Estudios China-México, Facultad de Economía, UNAM. <https://docs.dusselpeters.com/CECHIMEX/20230222_CECHIMEX_CPTTP_relacion_comercial_China_Mexico_Estados Unidos_Gerardo_Covarrubias.pdf>.
- Cuadrado-Roura, J. (2021). Desindustrialización y terciarización. El avance hacia una creciente integración servicios-industria. *El Trimestre Económico*, 88(351), 719-768. <<https://doi.org/10.20430/ete.v88i351.1306>>.
- Durán, J. y Álvarez, M. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. CEPAL.
- Dussel, E. y Gallagher, K. (2013). El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte. *Revista CEPAL*, (110), 85-111. <<https://hdl.handle.net/11362/11616>>.

- Escaith, H. (2021). From NAFTA to USMCA: Can a Good Idea that Came too Late be Born Again? *Norteamérica, Revista Académica del CISAN-UNAM*, 16(2), 317-345. <<https://doi.org/10.22201/cisan.24487228e.2021.2.517>>.
- FRED. (2024). *Federal Reserve Economic Data*. <<https://fred.stlouisfed.org/>>.
- González, J. (2020). Causas, evolución y perspectivas de la guerra comercial para China. *Análisis Económico*, 35(89), 91-116.
- International Monetary Fund. (2024). *Direction of Trade Statistics*. <<https://data.imf.org/?sk=9d6028d4-f14a-464c-a2f2-59b2cd424b85>>.
- Hamanaka, S. (2015). *The Selection of Trade Integration Indicators: Intrarregional Share, Intensity, Homogeneous Intensity, and Introversion Index*, núm. 455. ADB Economics Working Paper Series.
- Iapadre, L. y Tajoli, L. (2014). Emerging Countries and Trade Regionalization. A Network Analysis. *Journal of Policy Modeling*, 36(1), S89–S110. <<https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2013.10.010>>.
- Iapadre, L. (2004). *Regional Integration Agreements and the Geography of World Trade: Statistical Indicators and Empirical Evidence*. Università dell'Aquila. <https://www.researchgate.net/publication/228788698_Regional_integration_agreements_and_the_geography_of_world_trade_Statistical_indicators_and_empirical_evidence>.
- Jiménez, D. y Ortiz, S. (2023). La inserción de Estados Unidos y China en la cadena global de valor de semiconductores, ¿y México? *Norteamérica, Revista Académica del CISAN-UNAM*, 18(2), 9-36. <<https://doi.org/10.22201/cisan.24487228e.2023.2.607>>.
- Molina, A., López, J. y Gómez, C. (2024). Análisis de posición y dinamismo comercial entre Estados Unidos y China. *México y la Cuenca del Pacífico*, 13(38), 9-35. <<https://doi.org/10.32870/mycp.v13i38.871>>.
- Morales, R. (2022). La presencia de China en las exportaciones de la manufactura mexicana a Estados Unidos y Canadá. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 53(210), 65-96. <<https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2022.210.69827>>.
- Moreno-Brid, J. (2013). Industrial Policy: A Missing Link in México's Quest for Export-Led Growth. *Latin American Policy*, 4(2), 216-237. <<https://doi.org/10.1111/lamp.12015>>.
- Moreno-Brid, J., Santamaría, J. y Rivas, J. (2005). Industrialization and Economic Growth in México After NAFTA: The Road Travelled. *Development and Change*, 36(6), 1095-1119. <<https://doi.org/10.1111/j.0012-155X.2005.00451.x>>.

- Organización Mundial del Comercio. (2023). *Informe sobre el comercio mundial*. omc <https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/wtr23_s/wtr23_s.pdf>.
- Orozco, R., Padilla, R. y Romero, V. (2021). *Análisis del comercio exterior intrarregional entre el Canadá, los Estados Unidos y México: ¿quién ha obtenido los mayores beneficios comerciales en términos de valor agregado?* Serie Estudios y Perspectivas 195. Naciones Unidas, CEPAL.
- Penn World Table version 10.01. (2023). *Groningen Growth and Development Centre*, University of Groningen. <<https://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/>>.
- Puyana, A. (2020). Del Tratado de Libre Comercio de América del Norte al Acuerdo México-Estados Unidos-Canadá. ¿Nuevo capítulo de la integración México-Estados Unidos? *El Trimestre Económico*, 87(347), 635-668. <<https://doi.org/10.20430/ete.v87i347.1086>>.
- Rodil, O. y López, J. (2020). Fragmentación productiva e integración económica en América del Norte: fuerzas centrífugas y centrípetas. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 51(200), 49-75. <<https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2020.200.68317>>.
- Sánchez, K. (2018). Índice de introversión: midiendo la vinculación comercial de América Latina. SP/SE núm. 4. SELA-Series Económicas.
- Secretaría de Economía. (2022, 20 de septiembre). Secretaría de Economía presenta la estrategia “Rumbo a una política industrial”. *Secretaría de Economía*. <<https://www.gob.mx/se/articulos/secretaria-de-economia-presenta-la-estrategia-rumbo-a-una-politica-industrial-314996?idiom=es>>.
- Smith, A. ([1776] 2012). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Fondo de Cultura Económica.
- Statistics Canada. (2024). *Data*. <<https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/type/data?MM=1>>.
- TLCAN. (1993). *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. <http://www.gobernacion.gob.mx/work/models/SEGOB/Resource/1687/4/images/43_%20Tratado_de_Libre_Comercio_de_America_del_Norte-TLCAN.pdf>.
- T-MEC. (2020). *Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá*, tomos I y II. <<https://www.gob.mx/t-mec/acciones-y-programas/textos-finales-del-tratado-entre-mexico-estados-unidos-y-canada-t-mec-202730?state=published>>.

SISTEMAS TRIBUTARIOS Y VALOR DE LA FIRMA CON MODELO DE SIMULACIÓN

Taxes systems and firm value with simulation model

*Gastón S. Milanesi*¹

*María Agustina Tennina*²

RESUMEN

En el modelo de descuento de flujo de fondos un importante componente del valor lo constituyen los escudos fiscales por el uso de la deuda, los cuales están condicionados por los sistemas tributarios, variando en función del grado de integración entre renta societaria y personal. En la teoría, las propuestas desarrolladas son conocidas como: Modelo Clásico, Modelo Clásico con imposición a la renta personal y Modelo General. Este último se caracteriza por su versatilidad, aunque los de mayor difusión y aplicación son los primeros. El trabajo desarrolla el cálculo del valor mediante la alternativa de los tres modelos, aplicables en los sistemas tributarios de países miembros de la OCDE y LATAM, y sus adaptaciones. Mediante el análisis de casos, utilizando simulación estocástica continua, se deriva el valor de la firma apalancada bajo los tres modelos, considerando entre otras cuestiones, el impacto de variaciones en el riesgo no diversificable y escenarios contingentes de resultados. Los resultados obtenidos aportan evidencia relacionada con los errores de valoración, al aplicar modelos clásicos en relación con el general, sin considerar la expresión acorde al sistema tributario.

Palabras clave: valoración de activos, apalancamiento y estructura de capital, tributación, activos financieros

Clasificación JEL: G30.

¹ Universidad Nacional del Sur-Departamento de Ciencias de la Administración. Universidad de Buenos Aires-Facultad de Ciencias Económicas-Centro de Estudios Para el Análisis Financiero. Correo electrónico: milanesi@uns.edu.ar.

² Universidad Nacional del Sur-Departamento de Ciencias de la Administración. Correo electrónico: agustina.tennina@uns.edu.ar.

ABSTRACT

In the cash flow discount model, an important component of the value is the tax shields for the use of debt, which are conditioned by the tax systems, varying depending on the degree of integration between corporate and personal income. In theory, the proposals developed are known as: Classic Model, Classic Model with personal income taxation, and General Model. The latter is characterized by its versatility, although those with greater diffusion and application are the former. The work develops the calculation of the value through the alternative of the three models, applicable in the tax systems of OECD and LATAM member countries and their adaptations. Through case analysis, using continuous stochastic simulation, the value of the leveraged firm is derived under the three models, considering, among other issues, the impact of variations in non-diversifiable risk and contingent outcome scenarios. The results obtained provide evidence related to valuation errors, when applying classic models in relation to the general one, without considering the expression according to the tax system.

Key words: Asset valuation, Leverage and capital structure, Taxation, Financial assets

JEL Classification: G30.

1-Introducción

El modelo de descuento de flujo de fondos es uno de los métodos de mayor difusión en la literatura financiera y de mayor utilización para la valuación de empresas en marcha. Un importante componente del valor se encuentra dado por los escudos fiscales.³ La cuantificación e impacto en el valor de la firma, de los ahorros fiscales y el costo de la deuda, se encuentra desarrollado en un importante número de trabajos (Modigliani y Miller, 1963; Miller, 1977; De Angelo y Masulis, 1980; Miles y Ezzell, 1985; Sick, 1990; Taggart, 1991; Graham y Smith, 1999; Arzac y Glisten, 2005, Fernández, 2005; Booth, 2007; Massari, Roncaglio y Zanetti, 2007; Molnár y Nyborg, 2011; Dempsey, 2019; entre otros). En la literatura se estudian mayoritariamente los efectos fiscales desde la perspectiva del sistema clásico. No obstante, en los últimos años han surgido trabajos que proponen modelos generales y versátiles, aplicables en los diferentes sistemas tributarios, con y sin integración de impuesto corporativo y personal. Graham (2003 y 2008) analiza los

³ Beneficios de ahorros generados por la deducibilidad de los intereses de la deuda en la base imponible del impuesto a la renta corporativa.

sistemas de imposición a la renta clásicos e integrados y el impacto de los ahorros fiscales en el valor de la firma. El Modelo General es desarrollado en Niño, Zurita y Castillo (2016), donde se definen siete subgrupos de sistemas de tributación, y en (Castillo, Niño y Zurita, 2016) donde se propone un Modelo general adaptable a todos los sistemas tributarios.

El valor de la firma no es indiferente a las características del sistema tributario. A menudo, se incurre en errores de especificación al plantear directamente el Modelo Clásico o con imposición no integrada en la renta personal, sin tener en cuenta las características del sistema tributario del país en el que opera la firma. Esto conduce a un resultado erróneo, obtenido a través del modelo de descuento de flujo de fondos. Como respuesta, se encuentra la propuesta versátil del Modelo General, adaptable a todos los sistemas tributarios.

El trabajo desarrolla las tres alternativas teóricas para cuantificar ahorros fiscales, a saber: Modigliani-Miller (1963), Miller (1977) y Modelo General (2014), considerando el impacto de variaciones en el riesgo no diversificable y distintos escenarios de resultados (contingentes). Son expuestas las diferentes expresiones para el costo del capital, ahorro fiscal, flujo de fondos después de impuestos y el valor apalancado de la firma. Posteriormente, se clasifican los diferentes sistemas tributarios vigentes en los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y países de Latinoamérica (LATAM), expresando las adaptaciones que existen a los tres modelos indicados. Para los efectos de analizar los diferentes resultados obtenidos en relación con el valor de la firma y el valor del patrimonio neto, se parte del supuesto que el valor del capital propio es equivalente a una opción de compra que los propietarios tienen sobre los activos, con precio de ejercicio igual al valor del patrimonio neto (Milanesi, 2020).

2- Flujo de fondos y valor de la firma en los distintos modelos y su aplicación en los distintos sistemas tributarios

En esta sección se desarrolla el modelo de descuento de flujo de fondos en sus diferentes versiones y los tres modelos desarrollados para calcular el impacto de los escudos fiscales en el valor de la firma, el Clásico (Modigliani y Miller, 1963), Clásico con imposición a la renta corporativa y personal (Miller, 1977) y finalmente el Modelo General aplicable a sistemas tributarios clásicos e integrados (Castillo *et al.*, 2016).

2.1-El modelo de descuento de flujo de fondos

El modelo de descuento de flujo de fondos reconoce tres versiones, las cuales arrojan el mismo valor derivado de su uso en un proceso de valoración. La diferencia entre las versiones está dada por los supuestos de partida vinculados con las variaciones de la estructura de capital en el tiempo, la flexibilidad de la deuda y la manera de presentar el valor de la firma apalancada desagregando valor de la firma sin deuda de los ahorros y costos de la deuda. Descuento de flujo de fondos y costo del capital promedio ponderado, descuento de flujos de fondos a capital y valor presente ajustado (Ruback, 2002). Las ecuaciones [1], [2] y [3] exponen tres formas de arribar al valor de la firma apalancada (). La primera, conocida como costo promedio ponderado de capital obedece a la siguiente expresión,

$$VI = \frac{FFL}{CPPC} \quad [1]$$

VI: valor de la firma apalancada

FFL: flujo de fondos libres después de impuestos, igual a $EBIT \times (1 - Tc)$

CPPC: costo promedio ponderado del capital, igual a $ku \times (1 - D/(D + S)/Tc)$,

donde *ku* es la tasa del costo del capital para una firma sin deuda, esta versión del modelo es utilizada en el caso de asumir un comportamiento estable en el tiempo de la relación deuda a capital propio.

Una derivación de la expresión precedente está dada por la versión de flujo de fondos a capital, en donde el valor de la firma apalancada surge de la suma entre el valor de mercado de la deuda y la estimación del valor intrínseco del capital propio o valor del patrimonio de los accionistas,

$$VI = D + S \quad [2]$$

VI: valor de la firma apalancada

D: valor de la deuda

S: valor del patrimonio de los accionistas,

el valor del patrimonio de los accionistas se estima restando a los flujos de fondos libres los intereses de la deuda, $FFR = FFL - ki \times D$, y descontando a la tasa del costo del capital para el propietario ke .⁴

Finalmente, el valor presente ajustado (Myers, 1974) constituye una alternativa apropiada para aislar del valor de la firma desapalancada de los efectos en el valor, derivados de ahorros y costos propios de la estructura cambiante de capital correspondiente a la firma objeto de valoración. Su expresión es la siguiente,

$$VL = Vu + AF \quad [3]$$

En donde:

VL : representa el valor de la firma apalancada

Vu : representa el valor de la firma sin apalancar

AF : representa el valor de los ahorros fiscales

Para las diferentes propuestas de modelo de descuento de flujo de fondos, el valor de los escudos fiscales juega un papel importante en el resultado obtenido. Dependerá de las características del sistema tributario, en donde variables como alícuotas, tratamiento de la renta personal de los proveedores de fondos y el grado de integración entre imposición corporativa y personal, son determinantes del efecto tributario en el valor.

2.2-Modelos para estimar el valor de los ahorros fiscales

En la presente sección se desarrollan las teorías para estimar el impacto del escudo fiscal en el valor de la firma, considerando imposición a la renta corporativa, renta corporativa e impuestos personales, o renta corporativa, impuestos personales, integración de la imposición y créditos fiscales.

⁴ La tasa de costo del capital se estima aplicando el clásico modelo de equilibrio Capital Assets Pricing Model (CAPM) y sus derivaciones, acorde con las características del mercado de capitales (Damodaran, 2022 y Fernández, 2023)

2.2.1 El Modelo Clásico de Modigliani–Miller (MM): impuesto corporativo, escudo fiscal y sistema clásico de tributación

El tratamiento de los impuestos en el valor surge a partir de una corrección que los autores realizan a su clásica publicación (Modigliani y Miller, 1958, 1963). Incorporan en su análisis las ventajas para una empresa apalancada por el ahorro fiscal de la deuda, admiten que el endeudamiento tiene una ventaja impositiva, debido a la deducción de los intereses en el impuesto a la renta. La tasa impositiva y el nivel de deuda se mantienen fijos y se puede deducir el total de los intereses de la deuda de la base imponible para el impuesto corporativo. El modelo dispone que el valor de una firma apalancada está dado por la siguiente expresión,

$$Vl = Vu + T_c D \quad [4]$$

Vl : valor de la empresa apalancada

Vu : valor de la empresa sin apalancar

$T_c \times D$: Tasa de impuesto a la renta corporativo por valor de la deuda, que implica el ahorro fiscal

El flujo de fondos está dado por la expresión

$$FFL = EBIT \times (1 - T_c) \quad [5] \quad [5]$$

FFL :: flujo de fondos libres

$EBIT$: resultados antes de intereses e impuestos

T_c : tasa de impuesto a la renta corporativa

El valor de la empresa sin apalancar surge del cociente entre el flujo de fondos libres después de impuestos a las ganancias operativo, descontado a la tasa del costo del capital desapalancado (k_u),

$$Vu = FFL(1 - T_c)/k_u \quad [6]$$

El ahorro fiscal como proporción de la deuda representa la tasa de impuesto corporativo sin considerar impuestos personales. El ahorro fiscal (AF) surge de descontar el ahorro fiscal del periodo (rT_cD) a la tasa de la deuda, (r), siendo $AF = rT_cD/r$,

$$AF = Tc \times D \quad [7]$$

El costo del capital propio de la firma es función lineal del grado de apalancamiento financiero,

$$k_e = k_u + \frac{D}{S} (k_u - k_i)(1 - Tc) \quad [8]$$

k_e : costo de capital de la empresa

k_u : costo de capital de la empresa sin apalancar

k_i : tasa interés de la deuda en el mercado

$\frac{D}{S}$: razón deuda/capital propio

Tc : tasa de impuesto corporativo

El valor del capital propio (S) es la diferencia entre el valor de la firma apalancada y la deuda

$$S = V_l - D \quad [9]$$

Su valor intrínseco surge descontando el flujo de fondo residual (para el propietario) a la tasa del costo del capital propio (ecuación 8).⁵ El costo promedio ponderado del capital surge con la formula,

$$CPPP = k_u \times \left[1 - \frac{D}{(D+S)} \times Tc \right] \quad [10]$$

Finalmente, el valor de una firma apalancada queda expresado de la siguiente manera

$$V_l = \frac{FF(1-Tc)}{k_u \times \left[1 - \frac{D}{(D+S)} \times Tc \right]} \quad \text{o} \quad V_l = \frac{FF}{CPPP} \quad [11]$$

Este modelo se ajusta a sistemas clásicos de imposición a la renta corporativa sin impuestos personales o con impuestos personales en donde la alícuota sobre intereses sea similar a la alícuota sobre dividendos.

⁵ $S = FFR/k_e$, el trabajo de los autores antecede el desarrollo de los modelos de equilibrio (CAPM). El apalancamiento de la firma y modelo CAPM inicialmente fue propuesto por Hamada (1972)

2.2.2- Miller (M): Impuestos personales en un sistema clásico

El modelo retoma la idea de la irrelevancia de la estructura de capital (Modigliani Miller 1958), contempla la existencia de impuestos personales a los dividendos en efectivo e intereses de deuda, donde T_b , representa la tasa de impuesto sobre intereses de deuda para el acreedor y T_{sd} la tasa de intereses sobre dividendos en efectivo.⁶ Plantea que cualquier situación donde los dueños de sociedades anónimas podrían aumentar su riqueza sustituyendo deuda por capital (o viceversa) sería incompatible con el equilibrio del mercado. El flujo de fondos después de impuestos es igual a:

$$FFL = EBIT \times (1 - T_c) \times (1 - T_{sd}) \quad [12]$$

La tasa de costo del capital apalancado surge de la siguiente expresión.

$$CPPC = k_u \times \left[1 - \frac{D}{(D+S)} \times Z \right] \quad [13]$$

Donde, Z representa el efecto de los ahorros fiscales sujeto a la estructura de capital de la firma,

$$Z = 1 - \frac{(1 - T_{sd})(1 - T_c)}{(1 - T_b)} \quad [14]$$

En los casos de que $T_b = T_{sd}$, el valor del escudo fiscal es similar al modelo MM ($T_c \times D$), y el valor de la firma se mantiene similar al Modelo Clásico. Si $T_b > T_{sd}$ el valor del escudo fiscal es menor comparado con MM. Una particularidad se encuentra dada por el tratamiento de los dividendos en acciones. En el caso de que se verifique la siguiente igualdad: $(1 - T_b) = (1 - T_c)(1 - T_{sd})$ el efecto y valor del ahorro fiscal es anulado en su totalidad.

Se ajusta a sistemas clásicos donde se alcance la renta corporativa y personal. El modelo presenta como limitación la no distinción entre dividendos en acciones y efectivo. A los primeros los trata como dividendos en efectivo, incurriendo en errores de especificación.

⁶ El modelo supone que todos los dividendos se distribuyen en efectivo; en el caso de dividendos en acciones estos no se encuentran alcanzados.

2.2.3-Modelo General (MG): propuesta para diferentes sistemas tributarios

Niño *et al.* (2014) generalizan el modelo de valoración de empresas para un sistema tributario clásico y para uno totalmente integrado (véase Niño *et al.* 2014 y Castillo *et al.* 2016). En este caso las variables adicionales a considerar son: δ tasa de distribución de dividendos en efectivo, k fracción de base imponible de impuesto pagado por la firma imputable al accionista y b fracción de impuestos a la ganancia corporativa que el accionista puede tomar como crédito fiscal en su determinación tributaria. Asimismo, el impuesto alcanza tanto al dividendo en efectivo y en acciones. Para este último, la alícuota es T_{sg} . La alícuota T_s representa un promedio entre la alícuota sobre dividendos en efectivo y dividendos en acciones, ponderada por el factor de distribución (δ), siendo,

$$T_s = \delta \times T_{sd} + (1 - \delta) \times T_{sg} \quad [15]$$

El flujo de fondos libres de la firma surge a partir de la siguiente expresión,

$$FFL = EBIT \times [(1 - T_s) \times (1 - T_c) - \delta \times (k \times T_c \times T_b - b \times T_c)] \quad [16]$$

El costo del capital apalancado surge de la siguiente expresión,

$$CPPC = k_u^* \times \left[1 - \frac{D}{(D+S)} \times T^x \right] \quad [17]$$

Donde k_u^* representa la tasa del capital propio para una firma desapalancada, incorporando los efectos del sistema tributario, a partir de la siguiente expresión:

$$k_u^* = k_u \times [((1 - T_s) \times (1 - T_c) - \delta \times (k \times T_c \times T_b - b \times T_c)) / (1 - T_b)] \quad [18]$$

El valor de la firma sin deuda está dado por el cociente entre el flujo de fondos después de impuestos (ecuación 16) y el costo del capital para una firma desapalancada (ecuación 18),

$$Vu = \frac{FFL}{k_u^*} \quad [19]$$

T^x representa el efecto del ahorro fiscal, a partir de la siguiente expresión,

$$T^x = 1 - \frac{(1-T_s) \times (1-T_c) - [\delta \times (k \times T_c \times T_b - b T_c)]}{(1-T_b)} \quad [20]$$

Finalmente, el valor de la firma con deuda surge del cociente entre el flujo de fondos (ecuación 16) y el costo del capital promedio ponderado (ecuación 17),

$$Vl = \frac{FFL \times [(1-T_s) \times (1-T_c) - \delta \times (k \times T_c \times T_b - b T_c)]}{k_u \times \left[1 - \frac{D}{(D+S)} \times T^x \right]} \quad [21]$$

El modelo se caracteriza por su versatilidad adaptándose en el planteamiento del flujo de fondos, tasa de costo de capital y valor de la firma apalancada, a los diferentes sistemas tributarios.

2.2.4-Análisis comparativo de los tres modelos

La siguiente tabla expone comparativamente los modelos indicados para magnitudes proyectadas (t+1), correspondientes a flujo de fondos libres después de impuestos, costo del capital y valor de la firma apalancada.

TABLA 1. FLUJOS FONDOS LIBRES, COSTO DEL CAPITAL Y VALOR DE LA FIRMA AJUSTADOS CON IMPUESTOS BAJO LOS TRES MODELOS.

Modigliani-Miller	Miller	Modelo Integral
Flujo de fondos libres $(1-T_c) \times FFL_{t+1}$	Flujo de fondos libres $(1-T_c) \times (1-T_{sd}) \times FFL_{t+1(i)}$	Flujo de fondos libres $FFL_{t+1} \times [(1-T_s) \times (1-T_c) - \delta \times (k \times T_c \times T_s - b T_c)]$
CCPP	CCPP	CCPP
$k_u \times \left[1 - \frac{D}{(D+S)} \times T_c \right]$ $T_c = \text{alicuota}$	$k_u \times \left[1 - \frac{D}{(D+S)} \times Z \right]$ $Z = 1 - \frac{(1-T_{sd})(1-T_c)}{(1-T_b)}$	$k_u \times \left[1 - \frac{D}{(D+S)} \times T^x \right]$ $T^x = 1 - \frac{(1-T_s) \times (1-T_c) - [\delta \times (k \times T_c \times T_s - b T_c)]}{(1-T_b)}$
Valor firma con deuda	Valor firma con deuda	Valor firma con deuda
$\frac{(1-T_c) \times FFL_{t+1}}{k_u \times \left[1 - \frac{D}{(D+S)} \times T_c \right]}$	$\frac{(1-T_c) \times (1-T_{sd}) \times FFL_{t+1}}{k_u \times \left[1 - \frac{D}{(D+S)} \times Z \right]}$	$\frac{FFL_{t+1} \times [(1-T_s) \times (1-T_c) - \delta \times (k \times T_c \times T_s - b T_c)]}{k_u \times \left[1 - \frac{D}{(D+S)} \times T^x \right]}$

Fuente: elaboración propia.

En el supuesto de que el sistema tributario sea no integrado y con alícuotas similares para intereses y dividendos, $T_b = T_{sd}$ las tres propuestas arrojan el mismo resultado. De no verificarse dicha condición, el modelo que captura todas las variables en los sistemas de tributación es el general.

2.2.5-Sistemas tributarios OCDE y LATAM

En esta sección serán presentados los diferentes sistemas tributarios que se observan en países miembros de la OCDE. A continuación, a partir de una muestra de países miembros de la OCDE y de LATAM, se detalla el sistema tributario adoptado por cada uno de ellos.

TABLA 2. SISTEMAS TRIBUTARIOS VICENTES EN PAÍSES MIEMBROS DE LA OCDE.

SISTEMAS TRIBUTARIOS OCDE	
1	CL - Classical system (dividend income is taxed at the shareholder level in the same way as other types of capital income (e.g. interest income))
2	MCL - Modified classical system (dividend income taxed at preferential rates (e.g. compared to interest income) at the shareholder level)
3	FI - Full imputation (dividend tax credit at shareholder level for underlying corporate profits tax)
4	PI - Partial imputation (dividend tax credit at shareholder level for part of underlying corporate profits tax)
5	PIN - Partial inclusion (a part of received dividends is included as taxable income at the shareholder level)
6	SR - Split rate system (distributed dividends are taxed at higher rates than retained earnings at the corporate level)
7	NST - No shareholder taxation of dividends (no other tax than the tax on corporate profits)
8	CD - Corporate deduction (corporate level deduction, fully or partly, in respect of dividend paid)
9	OTH - Other types of systems

Fuente: elaboración propia a partir de <https://data-explorer.oecd.org/>, fecha de consulta: 2 de octubre de 2024.

En la tabla 3 se expone el sistema tributario vigente en los países miembros de la OCDE más Argentina y Brasil.

TABLA 3. PAÍSES Y SISTEMA TRIBUTARIO ADOPTADO.

PAIS	SISTEMA TRIBUTARIO	MIEMBRO OECD
AUSTRALIA	FULL IMPUTATION	OECD
AUSTRIA	CLASSICAL SYSTEM	OECD
BELGIUM	CLASSICAL SYSTEM	OECD
CANADA	FULL IMPUTATION	OECD
CHILE	PARTIAL IMPUTATION	OECD
COLOMBIA	PARTIAL IMPUTATION	OECD
COSTA RICA	CLASSICAL SYSTEM	OECD
CZECHIA	CLASSICAL SYSTEM	OECD
DENMARK	MODIFIED CLASSICAL SYSTEM	OECD
ESTONIA	NO SHAREHOLDER TAXATION OF DIVIDENDS	OECD
FINLAND	PARTIAL INCLUSION	OECD
FRANCE	PARTIAL INCLUSION/ SPLIT RATE SYSTEM	OECD
GERMANY	CLASSICAL SYSTEM	OECD
GREECE	MODIFIED CLASSICAL SYSTEM	OECD
HUNGARY	OTHER TYPES OF SYSTEMS	OECD
ICELAND	CLASSICAL SYSTEM	OECD
IRELAND	CLASSICAL SYSTEM	OECD
ISRAEL	CLASSICAL SYSTEM	OECD
ITALY	CLASSICAL SYSTEM	OECD
JAPAN	OTHER TYPES OF SYSTEMS	OECD
KOREA	PARTIAL IMPUTATION	OECD
LATVIA	CORPORATED DEDUCTION	OECD
LITHUANIA	CLASSICAL SYSTEM	OECD
LUXEMBURG	PARTIAL INCLUSION	OECD
MEXICO	FULL IMPUTATION	OECD
NETHERLANDS	CLASSICAL SYSTEM	OECD
NEW ZELAND	FULL IMPUTATION	OECD
NORWAY	OTHER TYPES OF SYSTEMS	OECD
POLAND	MODIFIED CLASSICAL SYSTEM	OECD
PORTUGAL	MODIFIED CLASSICAL SYSTEM	OECD
SLOVENIA	CLASSICAL SYSTEM	OECD
SPAIN	CLASSICAL SYSTEM	OECD

PAIS	SISTEMA TRIBUTARIO	MIEMBRO OECD
SWEDEN	CLASSICAL SYSTEM	OECD
SWITZERLAND	MODIFIED CLASSICAL SYSTEM	OECD
TURKIYE	PARTIAL INCLUSION	OECD
UNITED KINGDOM	MODIFIED CLASSICAL SYSTEM	OECD
UNITED STATES	MODIFIED CLASSICAL SYSTEM	OECD
ARGENTINA	MODIFIED CLASSICAL SYSTEM	LATAM
BRASIL	NO SHAREHOLDER TAXATION OF DIVIDENDS	LATAM

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de países miembros de la OCDE y sistema tributario obtenidos de <<https://data-explorer.oecd.org/>> sección “Taxation”, fecha de consulta: 2 de octubre de 2024.

Las tablas exponen las distintas alternativas de tributación de la renta corporativa y los sistemas adoptados por la muestra de países observados. La determinación del valor de los ahorros fiscales por deuda debe ajustarse a las características del sistema tributario vigente en el país donde opera la firma. Existen dos grupos con sus variantes: sistemas clásicos e integrados. El primer grupo se caracteriza por no integrar la imposición a la renta corporativa en cabeza del propietario, sin perjuicio de alcanzar, en algunos sistemas, la renta derivada de dividendos e intereses. El segundo se caracteriza por integrar la renta corporativa y personal, permitiendo grados de consolidación del impuesto y de crédito.

A continuación, se detallan las características de los nueve tipos de sistemas tributarios observados en los países miembros de la OCDE y de LATAM que forman parte de la muestra. En el presente artículo se considera la generalidad de los países y de su sistema tributario, sin considerar particularidades específicas, tales como deducciones para determinadas industrias o sectores, impactos de la inflación en las variables de la firma o en el efecto del impuesto, por considerar que merecen un tratamiento detallado y específico.

2.2.5.1- Sistema Clásico

En este sistema el impuesto a la renta de sociedades y el impuesto a los accionistas son independientes. La tasa impositiva para los dividendos e intereses es la misma ($T_{sd} = T_b$). El valor del escudo fiscal es igual a la tasa de impuesto corporativo, como se expone en la siguiente ecuación.

$$T^* = T_c \quad [22]$$

El valor presente del ahorro fiscal, como renta perpetua asumiendo un enfoque no contingente, es

$$AF = D \times T^* \quad [23]$$

La determinación del costo del capital promedio ponderado, flujos de fondos y valor de la firma apalancada sigue la lógica del modelo de Modigliani-Miller (1963) y Miller (1977).

2.2.5.2- Sistema Clásico modificado

Su diferencia en relación con el clásico consiste en que los intereses y dividendos se graban alícuotas diferentes. Al igual que el caso anterior, no existe integración entre el impuesto abonado por las compañías (T_c) y el impuesto abonado por los accionistas (T_{sd}). Por lo tanto $k = b = 0$. El escudo fiscal periódico surge de la siguiente expresión

$$Z = 1 - \frac{(1-T_c) \times (1-T_s)}{(1-T_b)} \quad [24]$$

A diferencia de la propuesta de Miller (1977), T_s representa una alícuota que surge del promedio entre la tasa de impuestos personales por dividendos y ganancias de capital conforme (ecuación 15). El valor del ahorro fiscal a perpetuidad es

$$AF = Z \times D \quad [25]$$

La determinación del costo del capital promedio ponderado, flujos de fondos y valor de la firma apalancada sigue la lógica del modelo de Miller (1977), donde la tasa T_{sd} es reemplazada por la alícuota promedio T_s .

2.2.5.3- Sistema de inclusión parcial de dividendos

Este sistema se caracteriza por la ausencia de integración entre impuestos corporativos e impuestos de los accionistas. Adicionalmente, alcanza una fracción del ingreso por dividendos en acciones. Su efecto fiscal puede asemejarse al

clásico modificado grabando dividendos con una tasa menor (Castillo *et al.* 2016, p. 8).⁷ Transitivamente, son válidas en este caso las fórmulas del sistema clásico modificado para calcular el ahorro fiscal, los flujos de fondos, el costo promedio ponderado del capital y el valor de la empresa, con la salvedad que para calcular T_s debe considerarse el porcentaje de dividendos que se gravan $x\%$, conforme surge de la siguiente expresión

$$T_s = \delta \times T_{sd} + x\% \times (1 - \delta) \times T_{sg} \quad [26]$$

2.2.5.4- Sistema de exención de dividendos en efectivo

En este sistema no se gravan los ingresos por dividendos en efectivo ($T_{sd} = 0$), se grava la renta por ganancias de capital y la renta corporativa. Las expresiones para el cálculo del ahorro fiscal, flujos de fondos, costo promedio ponderado del capital y el valor de la empresa, son las mismas del sistema clásico modificado. El ajuste está dado por los dividendos; $T_{sd} = 0$ y $T_s = (1 - \delta) \times T_{sg}$.

2.2.5.5- Sistema de integración parcial

En este sistema se otorga un crédito fiscal a los accionistas por una parte del impuesto abonado por la sociedad (impuesto corporativo). La base imponible (BI) del accionista se determina computando el dividendo distribuido, $\delta \times FFR \times (1 - Tc)$, más una fracción k del impuesto corporativo, calculada como: $k \times \delta \times Tc \times FFL$, siendo

$$BI = \delta \times FFR \times (1 - Tc) + k \times \delta \times Tc \times FFL \quad [27]$$

En algunos países, la norma tributaria permite tomar un crédito fiscal (b) aplicable sobre el impuesto corporativo. Por lo general, suele ser menor a la fracción del impuesto corporativo computable en la base imponible, siendo ($k = 1$), $b < 1$. En este caso el impuesto abonado por el accionista Tp_s es

⁷ Véase el anexo de la OCDE <<https://www.oecd.org/tax/tax-policy/tax-database/corporate-and-capital-income-tax-explanatory-annex.pdf>>, p. 42, ahí se expone que el sistema de imputación parcial es similar al sistema clásico modificado, pero en donde hay una reducción de la base imponible en vez de una reducción de la tasa impositiva para ingresos por dividendos.

$$Tp_s = \delta \times FFR \times [T_s \times (1 - T_c) + \delta \times (k \times T_c \times T_d - b \times T_c) + T_c] \quad [28]$$

El accionista determina su base imponible sumando a los dividendos distribuidos la porción k de impuesto corporativo que se le imputa y aplica, como crédito fiscal, la porción b de impuesto corporativo que puede deducirse. Para la determinación del costo del capital, flujo de fondos libres después de impuesto y valor de la empresa apalancada se aplican las expresiones correspondientes a las ecuaciones 19 a 21. El ahorro fiscal por periodo surge de aplicar la ecuación 19

$$T^x = 1 - \frac{(1-T_s) \times (1-T_c) - [\delta \times (k \times T_c \times T_d - b \times T_c)]}{(1-T_b)} \quad [29]$$

El valor a perpetuidad del escudo fiscal surge del producto entre ahorro y deuda

$$AF = T^x \times D \quad [30]$$

El impuesto total pagado por los proveedores de fondos surge de la siguiente expresión

$$Tp_{total} = FFR \times [T_s \times (1 - T_c) + \delta \times (k \times T_c \times T_d - b \times T_c) + T_c] + (T_b \times r) \quad [31]$$

Donde la primera parte refleja el efecto del impuesto sobre los dividendos, el incremento de la base imponible por el factor de integración y el crédito fiscal. La segunda parte adiciona el impuesto a la renta operativa y, finalmente, el tercer término representa el impuesto sobre intereses de deuda.

2.2.5.6- Sistema de imputación completa

Conocido como de integración total es similar al sistema de integración parcial. Se diferencia en el hecho de que, la base imponible del impuesto sobre dividendos se incrementa en su totalidad por el valor del impuesto corporativo, con crédito total o parcial ($k = 1$; $b = [0,1]$). Se emplean las mismas ecuaciones que el sistema de integración parcial.

2.2.5.7- Otros sistemas tributarios

Existen sistemas específicos que escapan a la lógica de los integrados y clásicos, como el caso de Hungría: donde no existe integración, se diferencia el tratamiento entre empresas listadas en la bolsa o no listadas, adicionándose a las empresas no listadas un porcentaje a pagar adicional como contribución de salud. Clasificaría como sistema clásico modificado, resultando aplicables dichas fórmulas para calcular el ahorro fiscal, los flujos de fondos, el costo promedio ponderado del capital y el valor de la empresa. Noruega es otro caso específico, se presenta la particularidad de que los accionistas pueden deducir la tasa de interés de mercado libre de riesgo por sus dividendos gravables, resultando Tsd una fracción de la tasa impositiva nominal.⁸ Clasificaría como sistema clásico modificado, resultando aplicables dichas fórmulas para calcular el ahorro fiscal, los flujos de fondos, el costo promedio ponderada del capital y el valor de la empresa.

2.2.5.8- Sistema de tasa dividida

En este sistema los dividendos distribuidos se gravan a tasas más altas que las ganancias retenidas a nivel corporativo. La OCDE clasifica a Francia como inclusión parcial y tasa dividida. En este país se aplica una reducción del 40% del gravamen sobre los dividendos distribuidos, y la tasa a la que se gravan los dividendos depende de si la empresa paga el CSB (Contribution Sociale sur les Bénéfices) y de las contribuciones excepcionales de altos ingresos.⁹ Clasificaría como sistema de inclusión parcial.

2.2.5.9- Sistema de deducción corporativa

La OCDE detalla que en este sistema se produce una deducción a nivel societario, total o parcial, respecto de los dividendos pagados, e incluye a Letonia dentro de este sistema. En Letonia los dividendos están gravados con una tasa del 20%; sin

⁸ Véase: <https://datos.bancomundial.org/indicador/fr.inr.LenD?locations=>, fecha de consulta: 11 de noviembre de 2022. Se detalla que la tasa de interés activa de Noruega en 2021 fue del 2.3% (valor más reciente).

⁹ <https://taxsummaries.pwc.com/france/individual/income-determination>, fecha de consulta: 11 de noviembre de 2024.

embargo, si se ha retenido el impuesto a las sociedades, el accionista es gravado a una tasa de 0%.¹⁰ Clasificaría como sistema clásico ya que coinciden las tasas a las que se gravan los dividendos y los intereses de la deuda ($T_{sd} = T_b = 20\%$).

De los 39 países que conforman la muestra, 22 presentan un sistema tributario clásico o clásico modificado, y 17 no responden a los sistemas clásicos de tributación. La tabla 4 resume para cada sistema tributario la cantidad de países que lo aplican y el modelo que resulta aplicable.

TABLA 4. CANTIDAD DE PAÍSES POR SISTEMA TRIBUTARIO Y MODELO APLICABLE A CADA SISTEMA.

SISTEMA TRIBUTARIO	CANTIDAD DE PAÍSES	MODELO
CLASSICAL SYSTEM	14	MM
CORPORATED DEDUCTION	1	M
FULL IMPUTATION	4	MG
MODIFIED CLASSICAL SYSTEM	8	M
NO SHAREHOLDER TAXATION OF DIVIDENDS	2	M con $T_d = (1-\delta)T_g$
OTHER TYPES OF SYSTEMS	3	M
PARTIAL IMPUTATION	3	MG
PARTIAL INCLUSION	3	M T_d modificada
PARTIAL INCLUSION/ SPLIT RATE SYSTEM	1	M T_d modificada

Fuente: elaboración propia.

3- Metodología: modelo de simulación continua

Metodológicamente se emplea el análisis de un caso hipotético en administración (Castro Monge, 2010), utilizando la técnica de simulación sobre la variable resultado esperado de la firma. El objetivo reside en estudiar el impacto, ante diferentes niveles de riesgo de la firma, sobre el valor apalancado y del patrimonio, simulando de manera continua el resultado esperado antes de intereses e impuestos (EBIT). Asimismo, se pretende estimar desvíos en el valor producto de errores de especificación del modelo empleado, cuando este no se ajusta a las características del sistema tributario vigente en el país en el que opera la firma.

¹⁰ <https://taxsummaries.pwc.com/latvia/individual/income-determination>, fecha de consulta: 11 de noviembre de 2024.

El resultado de la simulación servirá para comparar el valor obtenido con el Modelo Clásico (MM) (ecuaciones 4 a 11), Clásico con imposición personal (Miller) (ecuaciones 11 a 14) y el Modelo General en un esquema de integración tributario (ecuaciones 15 a 21). En relación con la tasa de costo de capital se asume la estructura del modelo CAPM. Para estimar la tasa de costo de capital desapalancado (k_u) se parte del modelo de Hamada (1972) y Conine (1980), bajo la siguiente estructura.

$$k_u = r_f + (r_m - r_f) \times \beta_u \quad [32]$$

La tasa libre de riesgo es representada por r_f , el riesgo de mercado por r_m y β_u expresa el coeficiente beta desapalancado. Este último se obtiene de la siguiente manera

$$\beta_u = (\beta_l + \beta_i \times \frac{D}{S} \times (1 - T_c)) / (1 + (\frac{D}{S}) \times (1 - T_c)) \quad [33]$$

En donde β_l y β_i representan los coeficientes betas apalancado y de la deuda respectivamente. A los efectos de la simulación se supone un comportamiento estocástico de la variable resultados antes de intereses e impuestos ($EBIT$). El valor de la firma apalancada y del patrimonio neto es condicional a los resultados. En tal sentido, el valor del capital propio se asemeja al valor de una opción de compra sobre el activo de la firma, conforme la siguiente ecuación

$$S = \text{Max}(V - D, 0) \quad [34]$$

Donde el valor del capital (S), es el máximo valor entre el valor de la firma apalancada (V) y el valor de la deuda (D). El componente estocástico esta dado por los resultados impactando en el valor de la empresa (activo subyacente), asumiendose determinadamente la deuda de la firma (precio de ejercicio).

Los valores determinísticos relativos a las variables que componen la ecuación de la firma apalancada son: tasa libre de riesgo $r_f=0,025$; tasa de riesgo de mercado $r_m=0,1$; ratio deuda patrimonio $\frac{D}{S}=0,5$; Beta apalancada de la inversión $\beta_l=1,15$; Beta o riesgo de la deuda $\beta_i=0,25$, tasa de interés de la deuda $k_i=0,04$; resultados antes de intereses e impuestos $EBIT=\$100$. En relación con el sistema tributario se fijan los siguientes parámetros: alícuota de impuesto a la renta corporativa $T_c=35\%$; y alícuotas de impuesto a la renta personal $T_s=T_{sg}=T_{sd}=7\%$; $T_b=10\%$; porcentaje de distribución de dividendos en efectivo $\delta=50\%$; y en el ca-

so de sistemas integrados se considera integración total entre los impuestos corporativos y personales $k = b=1$. La simulación se realiza utilizando el programa Stella 9.1.4,¹¹ partiendo de diferentes escenarios para (βl) y $(EBIT)$.¹²

Se simulan los resultados antes de interés e impuestos (EBIT) a través del programa Stella 9.1.4, proyectando distintos escenarios de resultados producto de aplicar tasas de crecimiento crecientes y decrecientes. Partiendo de un $EBIT=\$100,00$ (año 0), se simulan escenarios donde los EBIT tomaran valores de $\$50.00$ (año 1); $\$100,00$ (año 2); $\$150.00$ (final). Asimismo, se sensibilizó la variable beta apalancado (βl) con 5 corridas de 0.5 (escenario 1) – 0.688 (escenario 2) – 0.875 (escenario 3) – 1.06 (escenario 4) – 1.25 (escenario 5). En el anexo I se exponen las sentencias y ecuaciones empleadas en el software.

4-Resultados

Ahora, presento los resultados obtenidos derivados de la simulación continua. En las tablas 5, 6 y 7 se observa a sensibilidad en el valor de la firma (VL) y los valores que toma en los distintos escenarios de resultados expuestos en las filas y en los distintos valores adoptados por el beta (βl) que se exponen en las columnas. Se verifican las lógicas relaciones entre valor, resultados y riesgo, siendo positiva en el primer caso y negativa en el segundo. A mayor EBIT mayor valor de la firma, y a mayor Beta menor valor de la firma, y viceversa.

Los resultados dejan en evidencia los errores de valuación al emplear un modelo que no se ajusta el sistema tributario. En el caso analizado, con imposición personal e integración, el modelo MM sobrevalora el valor de la firma en relación con Miller y el Modelo General. El mayor valor es consecuencia directa de sobrevaluar el ahorro fiscal y subvaluar el costo del capital. Incluso la propuesta de Miller devuelve un valor mayor en relación con el Modelo General, al no considerar integración tributaria. Esto es debido al mayor flujo de fondos impulsado por un ahorro fiscal sobre valorado, y un menor costo promedio ponderado del capital.

¹¹ Las capturas de pantallas correspondientes a las ecuaciones del programa Stella son expuestas en el anexo I.

¹² Los diferentes escenarios son por año 0= $\$100.00$ año 1= $\$50.00$ año 2= $\$100,00$ y año 3= $\$150,00$. Asimismo, se sensibilizó la variable beta apalancado con 5 corridas de 0.5 – 0.688 – 0.875 – 1.06 – 1.25.

TABLA 5. MM: RELACIÓN VALOR DE LA FIRMA APALANCADA (VI) Y βI .

Years	1:VI	2:VI	3:VI	4:VI	5:VI
0	1,429.55	1,238.10	1,091.86	976.53	883.23
1	714.78	619.05	545.93	488.26	441.61
2	1,429.55	1,238.10	1,091.86	976.53	883.23
Final	2,144.33	1,857.14	1,637.80	1,464.79	1,324.84

Fuente: elaboración propia.

TABLA 6. MILLER RELACIÓN VALOR DE LA FIRMA APALANCADA (VI) Y βI .

Years	1:VI	2:VI	3:VI	4:VI	5:VI
0	1,312.25	1,136.50	1,002.27	896.4	810.75
1	656.13	568.25	501.14	448.2	405.38
2	1,312.25	1,136.50	1,002.27	896.4	810.75
Final	1,968.38	1,704.76	1,503.41	1,344.60	1,216.13

Fuente: elaboración propia.

TABLA 7. MODELO GENERAL RELACIÓN VALOR DE LA FIRMA APALANCADA (VI) Y βI .

Years	1:VI	2:VI	3:VI	4:VI	5:VI
0	1,277.31	1,106.24	975.58	872.53	789.17
1	638.65	553.12	487.79	436.26	394.58
2	1,277.31	1,106.24	975.58	872.53	789.17
Final	1,915.96	1,659.36	1,463.37	1,308.79	1,183.75

Fuente: elaboración propia.

En la tabla 8, 9 y 10 se observa el valor contingente correspondiente al patrimonio de la firma (ecuación 34). Las tablas exponen un comportamiento idéntico al verificado en las tablas precedentes, verificándose la sobre valoración en el caso de emplear un modelo no ajustado al sistema tributario vigente.

Se observa la relación entre el valor del patrimonio y el β de la inversión, a mayor β o riesgo menor valor del patrimonio. El valor del patrimonio en el sistema clásico modificado es menor que en el sistema clásico, debido a que este último sobrevalora la firma apalancada. En el mismo sentido el Modelo General

presenta el menor valor de patrimonio debido al menor valor de la firma apalancada el cual condiciona el nivel de deuda y patrimonio en el caso supuesto.

TABLA 8. MM: RELACIÓN VALOR CAPITAL (S) Y βl .

Years	1:S	2:S	3:S	4:S	5:S
0	714.78	619.05	545.93	488.26	441.61
1	357.39	309.52	272.97	244.13	220.81
2	714.78	619.05	545.93	488.26	441.61
Final	1,072.16	928.57	818.9	732.39	662.42

Fuente: elaboración propia.

TABLA 9. MILLER: RELACIÓN VALOR CAPITAL (S) Y βl .

Years	1:S	2:S	3:S	4:S	5:S
0	656.13	568.25	501.14	448.2	405.38
1	328.06	284.13	250.57	224.1	202.69
2	656.13	568.25	501.14	448.2	405.38
Final	984.19	852.38	751.7	672.3	608.07

Fuente: elaboración propia.

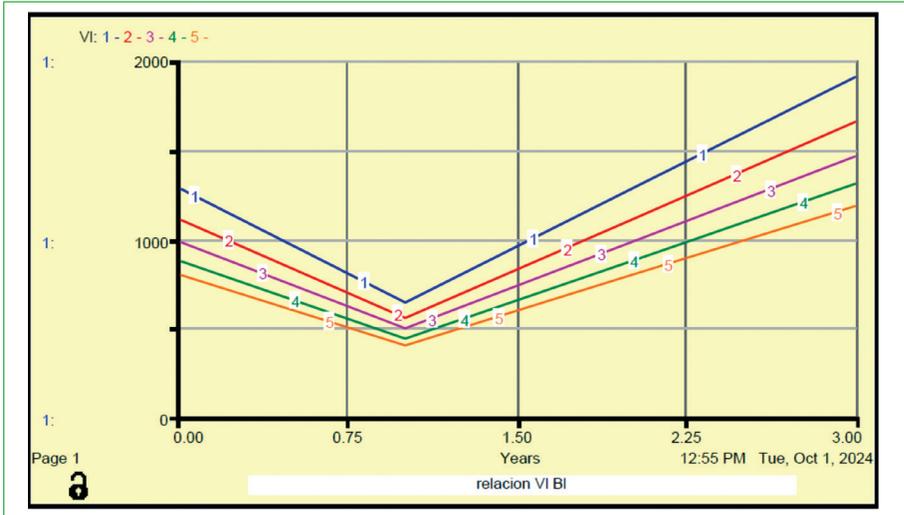
TABLA 10. MODELO GENERAL: RELACIÓN VALOR CAPITAL (S) Y βl .

Years	1:S	2:S	3:S	4:S	5:S
0	638.65	553.12	487.79	436.26	394.58
1	319.33	276.56	243.9	218.13	197.29
2	638.65	553.12	487.79	436.26	394.58
Final	957.98	829.68	731.69	654.4	591.87

Fuente: elaboración propia.

Para efecto de ilustrar los resultados obtenidos, la gráfica 1 expone la relación lineal entre el valor de la firma apalancada (Vl) y el riesgo (βl).

GRÁFICA 1. MODELO GENERAL: RELACIÓN VALOR CAPITAL (S) Y βL .



Fuente: elaboración propia.

El error de valuación es calculado mediante la siguiente expresión

$$\text{error } V = \left(\frac{M}{MG} \right) - 1 \quad [35]$$

Donde representa el resultado según el Modelo General y el resultado obtenido aplicando un modelo de valoración pensado para un sistema clásico (Modigliani-Miller) y un sistema Clásico modificado (Miller). La desviación en el valor entre el Modelo Clásico y el general asciende al 11.92% (sobrevaloración) y entre el Modelo Clásico modificado y el general es del 2.74%. Se puede apreciar el importante impacto sobre el valor generado por no considerar los impuestos personales. De hecho, la brecha de valor entre el Modelo Clásico y el Clásico modificado asciende a 8.94%.

TABLA 11. ERROR DE ESPECIFICACIÓN: MM VERSUS MILLER, MM Y MILLER VERSUS MODELO GENERAL.

MM/M	MM/MG	M/MG
8.94%	11.92%	2.74%

Fuente: elaboración propia.

A partir de los resultados obtenidos, no considerar los efectos fiscales derivados del sistema tributario, aplicando directamente el Modelo Clásico o Clásico modificado conduce a significativas sobrevaloraciones.

4- Conclusión

El artículo destaca la importancia de considerar el sistema tributario y el modelo, acorde a los efectos de evitar errores de especificación conducentes sobre estimaciones de valor aplicando el modelo de descuento de flujo de fondos. Se observa en los países miembros de OCDE y LATAM analizados, que un gran número de países (44%) presenta sistemas tributarios que no responden a los sistemas clásicos. El modelo de MM de amplia difusión en la literatura especializada, solamente resulta aplicable en el caso de sistemas clásicos. Con las salvedades y limitaciones del modelo de Miller, este se adapta a los sistemas tributarios clásicos modificados, en tanto no existan tratamientos impositivos diferenciales, entre dividendos en efectivo y acciones. El Modelo General es la alternativa versátil frente a las diferentes variedades de sistemas tributarios. Mediante la simulación son proyectados los valores apalancados y contingentes del patrimonio, donde se verifican las relaciones positivas entre valor y resultados, como inversas entre valor y riesgo.

El análisis del efecto del sistema tributario, los niveles de riesgo y los resultados esperados sobre ahorros fiscales y valor de la firma, toman relevancia para evitar sobre estimaciones del valor y brindan información para representar los distintos escenarios que pueden afectar el valor de la inversión. Los resultados indican la importancia de la adecuada elección del modelo a utilizar atento al sistema tributario vigente en el país en el que opera la firma. Caso contrario, los errores de especificación derivan en sobre valoraciones del valor de la firma y del patrimonio neto. En especial, como consecuencia de no considerar los impuestos personales y su impacto en el flujo de fondos y costo del capital.

Referencias

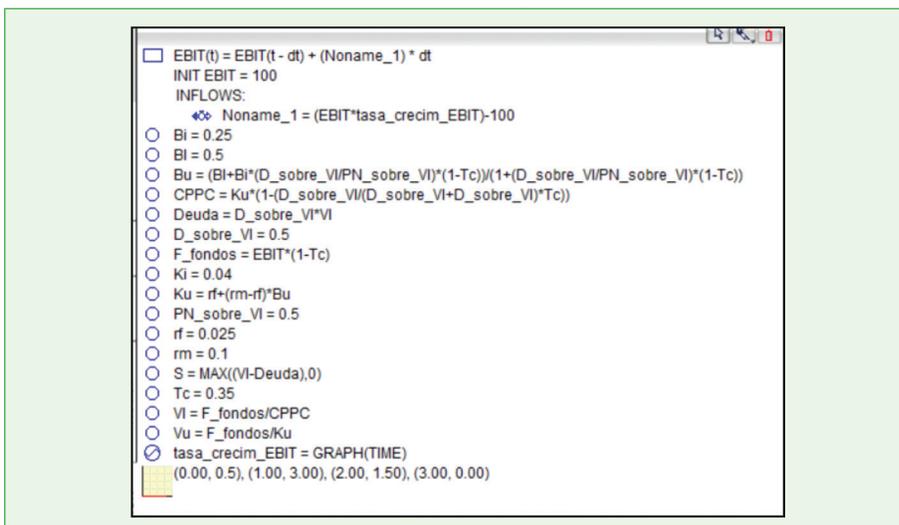
- Arzac, E-Glosten, L. (2005). A reconsideration of tax shield valuation. *European Financial Management*, 11(4), 453-461. <<https://doi.org/10.1111/j.1354-7798.2005.00292.x>>.
- Booth, L. (2007). Capital Cash Flows, APV, and Valuation. *European Financial Management*, 13(1), 29-48. <<https://doi.org/10.1111/j.1468-036X.2006.00284.x>>.

- Castillo, A., Niño, J. y Zurita, S. (2016). Debt Tax Shields Around the OECD World. *Emerging Markets Finance and Trade*, 53(1), 26-43. <<https://doi.org/10.1080/1540496X.2016.1145112>>.
- Conine T. E. (1980) Corporate Debt and Corporate Taxes: An Extension, *Journal of Finance*, 35(4). 1033-1037. <<https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1980.tb03519.x>>.
- De Angelo, H y Masulis, R. (1980). Optimal Capital Structure Under Corporate and Personal Taxation. *Journal of Financial Economics*, 8(1), 3-29. <[https://doi.org/10.1016/0304-405X\(80\)90019-7](https://doi.org/10.1016/0304-405X(80)90019-7)>.
- Damodaran, A. (2022) *Country Risk: Determinants, Measures and Implications - The 2022 Edition* Stern School of Business <<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4161010>>.
- Dempsey, M. (2019). Discounting methods and personal taxes. *European Financial Management*, 25(2), 310-324. <<https://doi.org/10.1111/eufm.12157>>.
- Fama E. F. y French K. R. (2004), The capital asset pricing model: Theory and evidence, *Journal of Economic Perspectives*, 18(3), 25-46. <<https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/0895330042162430>>..
- Fernández, P. (2005). The value of tax shields is not equal to the present value of tax shields: a correction. *WP SSRN*, 1-8. <<https://ssrn.com/abstract=651206>>.
- Fernández, P. (2023). Valuation and Common Sense (8th edition) <<https://ssrn.com/abstract=2209089>> <<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2209089>>.
- Graham, J. y Smith, C. (1999). Tax Incentives to Hedge. *The Journal of Finance*, 54(6), 2241-2262. <<https://doi.org/10.1111/0022-1082.00187>>.
- Graham, J. (2003). Taxes and corporate finance: A Review. *The Review of Financial Studies*, 16(4), 1075-1029. <<https://doi.org/10.1093/rfs/hhg033>>.
- Graham, J. (2008). *Taxes and Corporate Finance. In Handbook of Empirical Corporate Finance*. Elsevier.
- Hamada, R. (1972). The Effect of the Firm's Capital Structure on the Systemic Risk of Common Stocks. *The Journal of Finance*, 27(2), 435-452. <<https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1972.tb00971.x>>.
- Kumar, S., Kumar, A., Singh, K y Patra, S. (2023). The Six Decades of the Capital Assets Pricing Model: a Researga Agenda. *Journal of Risk and Financial Management*, 16(8) 1-15 <doi.org/10.3390/jrfm16080356>.
- Massari, M., Roncaglio F. y Zanetti, L. (2007). On the Equivalence Between the APV and the Wacc Approach in a Growing Leveraged Firm. *European Financial Management*, 14(1), 152-162. <[doi:10.1111/j.1468-036x.2007.00392.x](https://doi.org/10.1111/j.1468-036x.2007.00392.x)>.
- Miles, J. y Ezzell, J. (1985). Reformulation Tax Shield Valuation: a Note. *The Journal of Finance*, 40(5), 1485-1492. <[doi:org/10.1111/j.1540-6261.1985.tb02396.x](https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1985.tb02396.x)>.

- Miller, M. H. (1977). Debt and Taxes. *The Journal of Finance*, 32(2), 261-275. <<https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1977.tb03267.x>>.
- Modigliani, F. y Miller, M. (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. *American Economic Review*, 48(3), 261-297. <www.jstor.org/stable/1809766>.
- Modigliani, F. y Miller M. (Junio de 1963). Corporate Income Taxes and Cost of Capital: a Correction. *American Economic Review*, 53(3), 433-443. <www.jstor.org/stable/1809167>.
- Molnár, P. y Nyborg, K. (2011). Tax-Adjusted discount rates: a general formula under constant leverage ratios. *European Financial Management*, 19(3), 419-428. <doi.org/10.1111/j.1468-036X.2011.00619.x>.
- Milanesi, G. (2020). Opciones reales y el valor de los ahorros fiscales. *Ciencias Administrativas*, 8(16), 61-70. <https://doi.org/10.24215/23143738e063>.
- Myers, S. (1974) Interactions of Corporate Financing and Investment Decisions – Implications for Capital Budgeting, *The Journal of Finance*, 29(1), 1-25. <<https://doi.org/10.2307/2978211>>.
- Niño, J., Zurita, S. y Castillo, A. (2014). Costo del capital e impuestos en un sistema tributario no integrado y en uno integrado: Generalización del modelo. *El Trimestre Económico*, 81(321), 109-132. <[doi:doi.org/10.20430/ete.v81i321.110](https://doi.org/10.20430/ete.v81i321.110)>.
- Ruback, R. (2002). Capital Cash Flow: A Simple Approach to Valuing Risky Cash Flows. *Financial Management*, 31(2), 85-103. <doi.org/10.2307/3666224> <<https://colab.ws/articles/10.2307%2F3666224>>.
- Sick, G. (1990). Tax-Adjusted Discount Rates. *Management Science*, 36(12), 1417-1595. <<https://doi.org/10.1287/mnsc.36.12.1432>>.
- Taggart, R. (1991). Consistent Valuation and Cost of Capital Expressions with Corporate and Personal Taxes. *Financial Management*, 20(3), 8-20. <https://colab.ws/articles/10.2307%2F3665747> <doi.org/10.2307/3665747>.

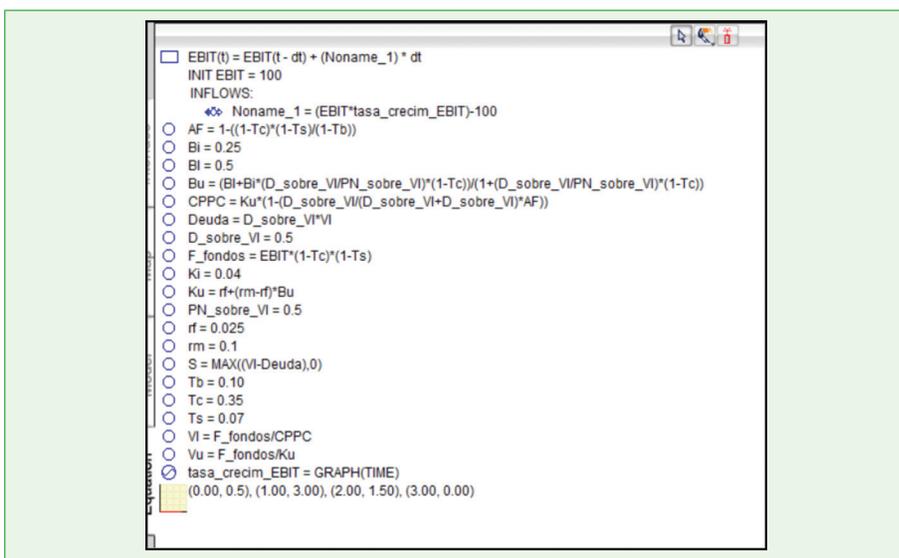
ANEXO I. Ecuaciones del modelo desarrollado en el programa Stella 9.1.4.

ILUSTRACIÓN A.1: ECUACIONES MM



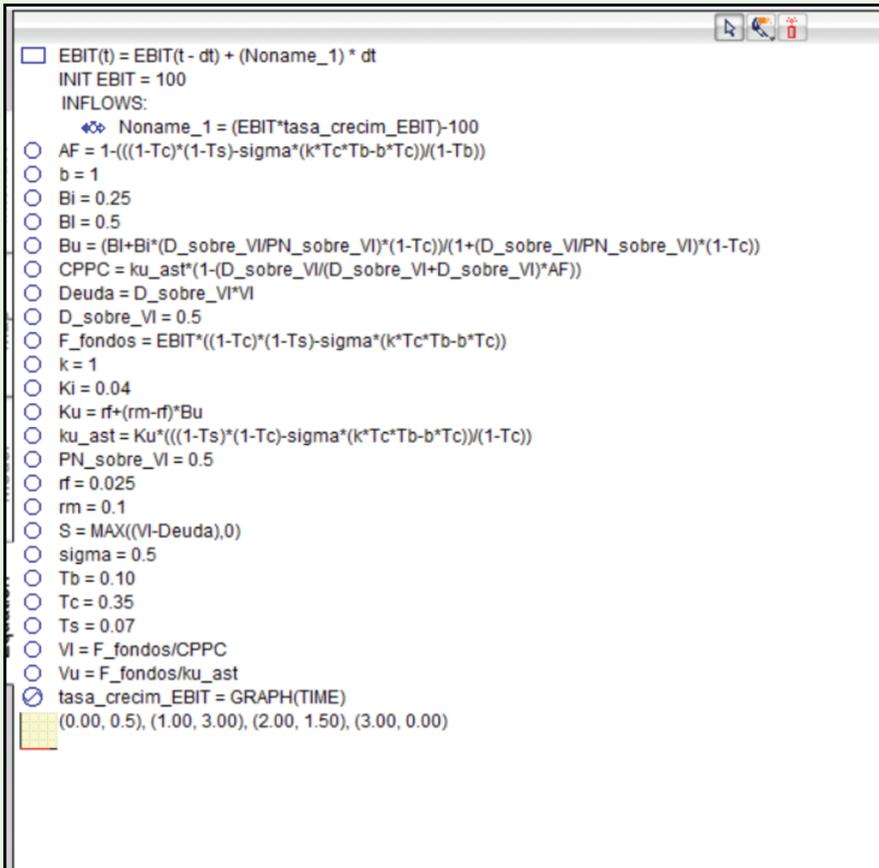
(Fuente: elaboración propia).

ILUSTRACIÓN A.2: ECUACIONES MILLER



(Fuente: elaboración propia).

ILUSTRACIÓN A.3: ECUACIONES MODELO GENERAL



$EBIT(t) = EBIT(t - dt) + (Noname_1) * dt$
 INIT EBIT = 100
 INFLOWS:
 $Noname_1 = (EBIT * tasa_crecim_EBIT) - 100$
 $AF = 1 - (((1 - Tc) * (1 - Ts) - sigma * (k * Tc * Tb - b * Tc)) / (1 - Tb))$
 $b = 1$
 $Bi = 0.25$
 $BI = 0.5$
 $Bu = (BI + Bi * (D_sobre_VI / PN_sobre_VI) * (1 - Tc)) / (1 + (D_sobre_VI / PN_sobre_VI) * (1 - Tc))$
 $CPPC = ku_ast * (1 - (D_sobre_VI / (D_sobre_VI + D_sobre_VI) * AF))$
 $Deuda = D_sobre_VI * VI$
 $D_sobre_VI = 0.5$
 $F_fondos = EBIT * ((1 - Tc) * (1 - Ts) - sigma * (k * Tc * Tb - b * Tc))$
 $k = 1$
 $Ki = 0.04$
 $Ku = rf + (rm - rf) * Bu$
 $ku_ast = Ku * (((1 - Ts) * (1 - Tc) - sigma * (k * Tc * Tb - b * Tc)) / (1 - Tc))$
 $PN_sobre_VI = 0.5$
 $rf = 0.025$
 $rm = 0.1$
 $S = MAX((VI - Deuda), 0)$
 $sigma = 0.5$
 $Tb = 0.10$
 $Tc = 0.35$
 $Ts = 0.07$
 $VI = F_fondos / CPPC$
 $Vu = F_fondos / ku_ast$
 $tasa_crecim_EBIT = GRAPH(TIME)$
 (0.00, 0.5), (1.00, 3.00), (2.00, 1.50), (3.00, 0.00)

(Fuente: elaboración propia).

EL EMPLEO INFORMAL, CONFLICTOS Y LAS VICISITUDES DE LA GESTIÓN PÚBLICA: UN ENFOQUE INSTITUCIONALISTA

Informal employment, conflicts and the vicissitudes of public management: An institutionalist approach

Fernando Gaona Montiel¹

RESUMEN

El objetivo central de este trabajo es que el crecimiento de la PEA, el desempeño del PIB y la pobreza están provocando fuertes presiones en el mercado laboral. Haciendo uso de una metodología descriptiva, con la identificación de variables de tipo cualitativo; así como de exploración de algunos factores, fue posible hallar que los establecimientos informales se propagan y se conectan con las estructuras sociales más pobres y de la población vulnerable. Se muestra que la informalidad surge y crece por doquier; pero no se observa que las causas sean motivo de una gestión pública que vaya a resolver este problema. Ello está ocasionando que el desempeño de la economía *per se* no vea mejoría. Al contrario, las decisiones de política y la gestión en general no son suficiente para disminuir esta informalidad; por lo que debe intervenir el Estado de modo deliberado y las acciones de las instituciones tienen que ser en un contexto cada vez más amplio y complejo.

Palabras clave: estructura institucional, Estado de derecho, regulaciones, población ocupada

ABSTRACT

The central objective of this work is that the growth of the EAP, the performance of the GDP and poverty are causing strong pressures in the labor market. Using a descriptive methodology, with the identification of qualitative variables; as well as the exploration

¹ Profesor Asociado "D" del Departamento de Economía, UAM Iztapalapa. Correo: fgaona_25@hotmail.com

of some factors, it was possible to find that informal establishments are spreading and connecting with the poorest social structures and the vulnerable population. It is shown that informality arises and grows everywhere; but it is not observed that the causes are the reason for a public management that will solve this problem. This is causing the performance of the economy per se not to see improvement. On the contrary, policy decisions and management in general are not enough to reduce this informality; therefore, the State must intervene deliberately and the actions of the institutions have to be in an increasingly broad and complex context.

Keywords: institutional structure, rule of law, regulations, employed population

Introducción

En el largo plazo, el empleo informal² se caracteriza por ser un fenómeno complejo y relativamente inestable, en cuanto al reducido margen de control, abarcando territorio y lo político en cuanto a su evolución dentro de una comunidad, pero no así en el funcionamiento de un mercado de trabajo. Ha habido un crecimiento desbordante en los últimos años, aunque moderado en cuanto a control político de la informalidad. Está siendo acompañado y es proporcional al crecimiento de la economía. Guillermo Perry, como algunos autores, manifiesta que el crecimiento económico puede permitir un número creciente de familias con acceso a un consumo mínimo, toda vez que esté en condiciones de mejorar su nivel de vida, sobre todo de aquellos sectores más pobres (Perry, 2005).

A medida que el pobre desempeño de una economía se ve reflejado en un bajo crecimiento económico y la no generación de empleos en actividades formales; necesariamente la válvula de presión se concentra en un nodo de convergencia entre reclamos, conflictos sociales y el papel que juegan las instituciones. No cabe

² De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (2022, 2020), en el empleo informal se identifica a aquellos trabajadores en empresas no registradas ni autorizadas legalmente, es decir, con actividades no reguladas por el marco legal de un país. No cuentan con protección social ni derechos laborales, como pueden ser trabajadores por cuenta propia, vendedores ambulantes, trabajadores domésticos y empleados de pequeños negocios no registrados debidamente. Para el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2014), la informalidad abarca las unidades económicas no registradas, y a la vez todo tipo de empleos no contratados correctamente ante las autoridades.

duda, que la solución de los reclamos sociales lleva a movilizaciones y a acrecentarse a los fenómenos de una economía informal, que hace pobre el quehacer de la gestión pública, mientras no haya presupuesto suficiente y recursos asignados.

A partir de que los problemas del desarrollo se centran en actividades informales, se vuelve un terreno fértil de confrontaciones entre la masa de trabajadores, con un desempleo disfrazado, y las acciones del gobierno que buscan regularizarlas. No es posible llegar a acuerdos, toda vez que haya intereses opuestos. Alguna vez Albert Hirschman apunta el interés por explorar las relaciones y los procesos en el “funcionamiento económico”, pero se encontró con la idea de un crecimiento desequilibrado, a partir de hallar una “racionalidad oculta” en los comportamientos sociales (1984, p. 8).

Dentro del objetivo de este documento es la de esclarecer las presiones en el mercado de trabajo y el aumento del empleo informal, a causa de que hay un rápido crecimiento de la PEA, un bajo desempeño del PIB y un ascenso de la pobreza. El número de establecimientos informales se están propagando y, a la vez, guardan conexión con las estructuras sociales más pobres y la de una población vulnerable. Por ello, una hipótesis por mostrar es la de que el bajo desempeño y la menor calidad de las instituciones lleva al crecimiento del empleo informal, aunado en ello por las imperfecciones y la no flexibilidad del mercado de trabajo.

Si bien hay la evidencia, de que la economía no está creando las suficientes plazas de empleo, ello está afectando por consecuencia los tipos de contratación del trabajo, que no son precisamente las del tipo estable y formal. Como lo afirma Juan F. Martínez, el desempleo y los bajos salarios del mercado de trabajo están orillando a la fuerza de trabajo—la no calificada—a ubicarse en el empleo informal, sobre todo en micronegocios y en sectores de baja competitividad (2005:35-36).

I. Marco teórico y contextual

Pareciera que las evidencias del mercado laboral llegan a mostrar el hecho de generarse una posible reducción del empleo informal lo cual, en el caso de México, no es así, a medida que haya una política de industrialización. Sobre todo, si ésta fue centrada en la expansión de la capacidad manufacturera; lo que puede arrastrar al resto de los sectores productivos. Más bien, lo que ocurre es que el empleo informal tiene su asentamiento principal en el sector servicios, a falta de un desarrollo industrial. En esa perspectiva, ello nos advierte sobre la necesidad de la intervención

del Estado, así como el aumentar el gasto y las inversiones públicas, por lo que se identifican con esos sectores que bien pudieran ser estratégicos y prioritarios.

El concepto de trabajo³ es por tanto la actividad a través de la cual el hombre obtiene sus medios de subsistencia, por ello debe trabajar para vivir o vive del trabajo de los demás. El hombre es capaz de trabajar, sólo él puede llevarlo a cabo, llenando a la vez con el trabajo su existencia sobre la tierra. De este modo, la *Encíclica Laborem Exercens* de Juan Pablo II manifiesta que el trabajo lleva en sí un signo particular del hombre y de la humanidad, que es la capacidad de una persona activa en medio de una comunidad. Este signo determina su característica interior y constituye su misma naturaleza (1981: 1-33).⁴ Es posible identificar en ello dos tipos de situaciones:

- **Empleo informal.** Se refiere a las personas que poseen empleos que carecen de algunos elementos básicos: protección por parte del ordenamiento jurídico, seguridad social, estabilidad, relación laboral, entre otros.
- **El subempleo.** Cuando la ocupación que tiene una persona es inadecuada respecto a determinadas normas, por ejemplo, las referentes a la jornada de trabajo legalmente establecida o a otra ocupación posible, teniendo en cuenta la calificación profesional (formación y experiencia profesionales).

Se entiende por trabajo informal al desarrollo de actividades por su cuenta o en forma asalariada, pero sé que se encuentran fuera del marco legal y jurídico del país. Las desventajas de esos trabajadores, son que tienen un menor salario al establecido por la normativa vigente, no obtienen beneficios sociales como cobertura de salud para ellos y sus familias, seguro ante accidentes de trabajo, aportes jubilatorios o de retiros, entre otros.

La gran mayoría de los empleados en situación irregular son personas pobres con poco estudio y capacitación, no cuentan con la posibilidad de obtener otro tipo de empleo. Hay tantas razones para el trabajo informal como personas, lo

³ En general, los grandes economistas clásicos (Adam Smith y David Ricardo) concedieron al trabajo poseer un valor y un lugar central en sus teorías. Sin embargo, entre los economistas, fueron Karl Marx y John Maynard Keynes quienes desarrollaron sus teorías económicas alrededor del trabajo y el empleo.

⁴ Consultar a Juan Pablo II (1981). *Encíclica Laborem Exercens*. El Vaticano: Santa Sede. 14 septiembre, pp. 1-33.

que sí se sabe es que cuando hay altos niveles de desocupación —o sea que hay mucha mano de obra—, las personas se ven presionadas a laborar bajo condiciones precarias, inseguras y con bajo salario.

Existen muchos factores alrededor de la economía informal, siendo una realidad que hay asentamientos de mercados irregulares, donde el empleo no está estrictamente regulado ni favorecido hacia el trabajador. Existen unidades productivas del tipo familiar, en donde se da el caso de la destrucción del “tejido” productor,⁵ por los riesgos y estar compitiendo con plantas agroindustriales (Butler, 2020), mientras el Estado no da apoyos pese a estar ubicado en el sector formal; en cambio se da un “tejido” comercial que está asociado a mercados ambulantes y obligados a vender a “coyotes”, a precios no competitivos que operan bajo mecanismos no legales. En ellos no puede haber empleos rentables o productivos, por suponer cierta sobrevivencia, pero los empleos informales surgen al amparo de la complacencia del Estado. ¿Cómo pueden existir puestos de trabajo de tipo informal? En la práctica se agrupan en torno a la calidad baja o no de su bien o servicio, toda vez que existe un mercado no regulado por el Estado. Claro está, que ello tiene vinculación con su remuneración, pues ésta no necesariamente está ligada con la producción del trabajador.

La teoría económica a veces no dispone de respuestas, a estas modalidades de economía informal, al menos, se carece de argumentos, que validan este comportamiento. Quizá los costos de oportunidades para ese trabajador sean válidos desde el punto de vista de la naturaleza humana y así lo establezca el mercado. El fenómeno del empleo informal ocurre por un sistema de mercado irregular, sin dejar de lado el acompañarse por una estructura institucional débil o nada fuerte.

John Kenneth Galbraith,⁶ manifestó que el desarrollo de un país se alcanza con planes o proyectos como tales, cuando exista un grupo de condiciones apropiadas, como el conocimiento técnico, el capital suficiente y la mano de obra calificada, entre otros (Galbraith, 1962). En este sentido, se observa la participación de muchos factores, que hacen posible la validez de la gestión de las empresas, de modo separado de la propiedad.

⁵ Casos de unidades productivas y cadenas de suministro de alimentos, como en pescaderías, carnicerías, productores de leche, quesos artesanales y subproductos lácteos, entre otros.

⁶ Fue un crítico de la economía neoclásica, pues sus propuestas las ubica fuera de la realidad. Se apega al institucionalismo de Thorstein Veblen, que afirma que una economía se mueve por leyes, posiblemente alteradas por el medio cultural y político (Dunn y Pressman, 2005).

Para Galbraith, la intervención del Estado a través de regulaciones e instituciones era conveniente, como un freno a la acumulación de poder. Esa intervención va dirigida hacia las organizaciones industriales, en virtud de aplicar políticas económicas progresistas. Suele ser así, desde una perspectiva institucionalista, porque da la dirección de la economía al conjuntarse con un sistema de valores y cultura, más que al surgimiento de los mecanismos de precios. No obstante, la sociedad se vuelve opulenta y se genera un desequilibrio social, por cuanto se producen más bienes en las empresas privadas, que las de bienes públicos (Figueras, 2006).

Es posible observar las incidencias que ocasiona la economía informal en un país. Fuera de un enfoque neoclásico, que observa el comportamiento del mercado de trabajo,⁷ hay un enfoque institucional que se vislumbra como realidad persistente para los países de América Latina. Los empleadores deben instrumentar estrategias de maximización de utilidades, a la vez que disminuyan los costos, por lo que se establecen contratos laborales (Amarante y Espino, 2009) fuera de las regulaciones del Estado, lo que presupone cierto control sobre los beneficios en favor del trabajador.

Esta economía informal no tiene lógica con el progreso y la modernidad. Existen micro y pequeñas empresas que surgen por una necesidad, al mismo tiempo se llena un espacio de venta, bajando los costos laborales. Puede haber más explicaciones teóricas, como la de Portes y Haller (2004) quienes afirman que las tareas informales se quedan fuera de la regulación del Estado, por ser de supervivencia y de explotación.

En el trabajo de Germán Martínez *et al.* (2022), denominado “Economía informal: descripción conceptual y mirada al contexto mexicano”, publicado en la *Revista Telos*, se advierte que una causa de la informalidad se centra en la incapacidad de las instancias legales en hacer cumplir las obligaciones, como impuestos y regulaciones, además del costo que ello confiere ser una empresa formal. En este trabajo se señala cómo se identifica a la economía informal, a partir del autoempleo, el escaso capital y la reducida capacitación que se requiere. Por tal motivo, la relación laboral que se establece no implica cumplir con toda la formalidad de una protección jurídica, hay riesgo de llevarse a cabo actividades no lícitas, además, ni se pagan impuestos por ello.

⁷ Las teorías de segmentación y dualidad del mercado laboral se sostienen con la existencia de empleos informales de baja calidad, tal y como lo manifiesta Michael Piore (1975).

No hay duda de que el acrecentamiento de la economía informal es un fenómeno, que se extiende por todo el mundo. Sobre todo, en aquellas economías pobres y en los países en desarrollo. Para algunos autores, se halla una correlación alta entre el bajo crecimiento socioeconómico y la economía informal (Martínez, Silva y Juárez, 2022). Es común el concebir la economía informal, a partir de la existencia de pequeños negocios no registrados o por el tipo de trabajo. De tal modo, que hay conexión o asociación entre economía informal con la del empleo informal (Ovando-Aldana, Rivera-Rojo y Salgado-Vega, 2021). A medida que crece el PIB, según la OIT (2018), la informalidad de la economía tiende a reducirse, al punto que llega a existir un poco más del 61% como empleo informal en el mundo; con un 40% para el caso de América Latina. Existe la diferenciación de que llega a ser un 58% para zonas urbanas, dada la alta migración de la población de áreas rurales a las urbanas.

1.1 Aspectos institucionales y factores inherentes

Es importante señalar, que el enfoque de las instituciones⁸ tomó fuerza con Ronald Coase (1937) con la publicación de *The Nature of the Firm*, del por qué se da origen a las empresas y las sociedades, pero considerando que en la teoría neoclásica las instituciones se toman como dato exógeno, al funcionamiento del mercado y la economía. Thorstein Veblen cuestionaba los postulados de la utilidad marginal y el subjetivismo en que predomina la conducta del hombre; eso dio lugar a la importancia de las instituciones. También surgieron las teorías de Oliver Williamson y Douglas North, y muchos otros. Además, fueron importantes los vínculos estrechos entre el desempeño de las instituciones y sus efectos en las decisiones. No sólo es la búsqueda de márgenes de ganancias, sino de la eficiencia y el decidir la elección de los recursos.

No está por demás, afirmar que las instituciones asumen un papel central, a partir de establecer las reglas del juego en las actividades económicas, que permitan bajar los costos de transacción y de producción, así como el favorecer el funcionamiento de la economía (North, 2016; Coase, 1960; North, 1990). Williamson (2002), precisa que la teoría de la firma suele ser importante en sus decisiones, a medida que se mueven los objetivos de la empresa en función de factores

⁸ La escuela institucionalista inició en Estados Unidos, como una opción crítica (Figueras, 2006) entre los múltiples enfoques que hay frente al paradigma de la teoría neoclásica.

institucionales: políticas públicas, gobierno, regulaciones, contratos, derechos de propiedad, impuestos, reglas y leyes.

A partir del enfoque institucional se da una cuenta que no es fácil identificar ni distinguir las actividades formales, de aquellas que son informales. Lo cierto es que todas aquellas actividades no formales, al margen de si se cuenta o no con información específica, serían las que sí se llevan a cabo por el hecho de no haber cumplido con los trámites legales, de reglamento y por el no registro de sus actividades (Jiménez, 2012) ante ninguna autoridad. A veces, el motivo y origen pudieran ser la evasión de impuestos. No todo se puede atribuir a la culpabilidad de las personas, dedicadas a esas actividades, sino que las causas provienen de los organismos e instituciones de gobierno, cuyas acciones y medidas están asociadas a estímulos e incentivos.

El empleo informal, en general, es factible una fácil caracterización de ella por la ausencia de prestaciones laborales, establecidas en la legislación, además por el no acceso a la seguridad médica, los bajos salarios y la inestabilidad de algunos centros de trabajos ante la variabilidad de sus mercados y la escasa calidad del trabajo. Esto da como resultado, el pertenecer y permanecer en el empleo informal —con la distinción de no tener empleados calificados— lo que augura que ocurra una mayor pobreza (Casarreal y Cruz, 2021).

La población de estas actividades informales ya sea trabajadores o empresarios, claramente ven la oportunidad de prestar un servicio o hacer tareas concretas, también la de emplearse en quehaceres domésticos, a partir de una valoración costo-beneficio y la de obtener una utilidad (Hirschman, 1970; Jiménez, 2012). Como también ciertos autores (Jiménez, 2012; Loayza y Rigolini, 2006) manifiestan que los gobiernos y países subdesarrollados imponen estrictas restricciones, además de regulaciones a los negocios formales. No tanto así a aquellos establecimientos informales, por el hecho de no disponer de mecanismos institucionales, pues incurren en más costos y se les obliga a llevar un control y seguimiento.

1.2 Origen del empleo informal y el mercado laboral

Jorge Casarreal y Moritz Cruz (2021) explican que, ante el exceso de oferta de trabajo —como ocurre en muchos países de América Latina— y el no poseer un marco institucional que atienda el desempleo, lleva a los trabajadores a ganarse la vida fuera del mercado laboral. Entre los factores que explican este fenómeno, se localizan las excesivas regulaciones del gobierno, la creación de sindicatos, la

fijación de salarios mínimos fuera de un mercado laboral competitivo, las modalidades no realistas de contratación de empleados y los excesivos impuestos; que promueven sin desearlo una distorsión y las decisiones erróneas fuera del sector formal.⁹

Ante una revisión de las teorías del desarrollo económico, no es fácil identificar las causas del desempleo informal. Existen muchos factores, no sólo las institucionales y legales. En las economías, se advierte la transformación de la estructura productiva, con predominio del sector primario y las manufacturas; siendo el dinamismo y la competitividad las que observan las inversiones, las que impactan sobre el tipo de empleos generados. Por supuesto, en el largo plazo se presenta un crecimiento heterogéneo de unas ramas sobre otras. Esto lleva a darse una mayor “terciarización” o dominación del sector de servicios. En estas etapas, ocurre mayor crecimiento económico y la creación de empleos, y ello impacta necesariamente sobre el nivel de servicios y la terciarización de la economía, lo cual no implica que empiece una posible desaparición del sector informal.

Hay una lógica en la situación de que a mayor crecimiento económico (suben los ingresos per cápita), generando más bienestar y nivel de vida; a la vez se acompañará de un menor tamaño del empleo informal (Laporta y Shleifer, 2014). En consecuencia, si bien un proceso de desindustrialización puede aquejar a las economías en desarrollo, ello va a ser la causa del empleo informal.¹⁰ Para soportar este argumento teórico, existe mucha evidencia empírica en torno a los datos de un grupo de economías de América Latina. Por otra parte, cualquier proceso de desindustrialización que haya en un país —medida por el producto manufacturero—, se estará causando lógicamente la caída del empleo en este sector, como ha ocurrido en el pasado y en proporción al resto de los sectores, desde finales de la década de 1980 (Palma, 2019; Cruz, 2015; Casarreal y Cruz, 2021).

Al parecer, por las evidencias del mercado laboral se genera una posible reducción del empleo informal a medida que existe una política de industrialización

⁹ Los empresarios no pueden costear las prestaciones como: fondos de ahorro, vacaciones y el registro ante la seguridad social (servicio médico) (Casarreal y Cruz, 2021).

¹⁰ Una de las explicaciones de la teoría neoclásica se concentra en las rigideces e imperfecciones del mercado de trabajo, así como el excedente de mano de obra y la racionalidad de los agentes, que hacen difícil el llegar al pleno empleo (Casarreal y Cruz, 2021). Entre muchos autores que buscan el identificar el origen y las causas del empleo informal (Günther y Launov, 2012).

centrada en la expansión de la capacidad manufacturera;¹¹ lo que puede arrastrar al resto de los sectores productivos. Siempre que la industrialización sea aplicada con *criterios de eficiencia*,¹² no sólo en un sentido microeconómico, sino que pueda vincularse el crecimiento y la creatividad (Fanjzylber, 1983). Ello nos advierte de la necesidad de la intervención del Estado, así como el aumentar el gasto y las inversiones públicas, lo que trae en consecuencia que haya sectores que pudieran ser estratégicos y prioritarios, bajo los planes del gobierno.

2. Modelo simple de empleo informal: enfoque institucionalista

No cabe duda, que el progreso tecnológico y los avances en las comunicaciones trajeron consigo el reducir los costos, a la vez que hizo cambios en las estructuras y la organización laboral. En cualquier modelo de industrialización no todo se vincula con la sección moderna, de plantas de microprocesadores, de ingeniería eléctrica y electrónica, fibra óptica y una fuerte industria de aceros y laminados. Ante la adopción de nuevas tecnologías en todas las ramas, de mecanización, de automatización y de inteligencia artificial, es posible describir que exista un sector con mayor valor agregado, que otros. Una parte de ellas, por lógica, sí lleva al crecimiento del empleo formal, pero otra, se despliega en una estructura y unas acciones de sobrevivencia, en cuanto hay una contratación informal, a falta de productividad y por los vaivenes del mercado.

Desde un punto de vista microeconómico, se destaca que el empleo informal ocurre por la preferencia de los individuos y la decisión voluntaria a evadir leyes y reglamentos; debido a los múltiples trámites que se tienen que cumplir. Llegando a ser un problema casi estructural, ante la complejidad de pasos hacia la legalidad. Así, muchas empresas prefieren la subcontratación (Jiménez, 2012), como forma de evadir las contribuciones que impone las leyes del trabajo. En tal sentido, a las instituciones de gobierno les toca crear los estímulos e incentivos,

¹¹ Según Fernando Fajnzylber (1983: p. 347), en América Latina se ha visto el surgimiento de “apéndices marginales de empresas”, que crecen al amparo de empresas líderes de los países avanzados. Ello ha propiciado la creación de instancias y “mecanismos institucionales” de escaso impacto y eficiencia en el crecimiento del empleo.

¹² Es importante recordar que Williamson (2002) advierte de las ineficiencias, en un sentido de que surgen por los problemas de contratos, regímenes legales y la alteración de los derechos de propiedad.

que les permita promocionar la legalidad de las empresas, pese a los costos de transacción que ello conlleva.

En una visión institucional, poco se sabe de las causas del empleo informal, pues los factores que inhiben o causan la informalidad es diferente en cada país. Abdih y Medina (2016) encuentran que el tamaño de la informalidad está determinado por la rigidez del mercado de trabajo y los impuestos, principalmente. Una excesiva regulación y la calidad institucional también participan en ello. Gerxhani (2004) considera que el sector informal está propiciado por el poco desarrollo industrial, la baja productividad y una sobreoferta de mano de obra; lo cual se asocia a un bajo nivel de instituciones. En este sentido, las sociedades pueden ser responsables no sólo de construir las instituciones, sino que éstas funcionen correctamente para generar la confianza deseada y así provocar los efectos positivos o negativos sobre la contratación de trabajadores.

Si se empieza por considerar un nivel de producción, a nivel macro o agregada, como un conjunto de ramas (X_{it}). Cada empresa, sea formal o informal, opera con una producción individual (X_i), con el fin de minimizar costos de producción por el uso de factores, además de los costos de transacción por operar en un mercado y en un contexto de la economía. Esto es, la función de producción agregada queda representada por:

$$(1) \quad X_i = f(K/T, Z) + f(E_i)$$

En donde X_i representa el nivel de producción física de la industria, K , stock de capital, T la cantidad de mano de obra formal contratada y Z es el cuerpo de instituciones. La cantidad de trabajo formal (T) está implícito en la función producción y por la existencia de un conjunto de instituciones (Z). Esas instituciones agrupan a las de gobierno y las del sector social. Sin embargo, la oferta global o producción agregada (X_i) contiene adicionalmente, una sección de producción informal, que proviene del empleo informal (E_i).

La función de empleo informal es como sigue:

$$(2) \quad E_i = \lambda f(M, Z) + \mu$$

El personal que se contrata, en este caso, no está en función de la relación tecnológica capital y trabajo formal (K/T), en aquellas empresas del sector formal. El

comportamiento de este empleo informal depende de las señales que se perciben del mercado (M) y la estructura de las instituciones de gobierno y no gobierno (Z).

El parámetro λ es un indicador de la proporción de la producción total, donde se materializa una producción informal, debido a la contratación del empleo informal. A través de lambda (λ) se da el proceso de ajuste entre la producción formal e informal, dependiendo del comportamiento de los mercados y el grado de confianza de las instituciones. Por supuesto, los problemas de demanda efectiva hacen que las restricciones del mercado de bienes y servicios envíen las señales y se puedan hacer los ajustes en cuanto al nivel de empleo o trabajo informal; mientras que μ es una perturbación aleatoria, que técnicamente no puede ser anticipada.

En el empleo informal llega a ser relevante la *estructura institucional* como variable independiente Z, un vector complejo de factores. Entre ellos, se distinguen los más importantes como:

$$(3) \quad Z = f(Tx, G, D, J, V)$$

Tx, Estructura de impuestos: sistema de recaudación y grado de su eficiencia

G, Destino del gasto presupuestal: rendición de cuentas de los gobiernos

D, Estado de derecho: aplicación de leyes y respeto de los contratos

J, Impartición de justicia: independencia de jueces y magistrados

V, Confianza y percepción de corrupción: respeto y valores de los ciudadanos

Esta expresión multivariable refleja el nivel y la estructura de las instituciones, que lógicamente influyen en la calidad de ellas, por su desempeño y resultados.

Por supuesto, que el Estado incide no sólo en las políticas sociales y en la institucionalidad de los gobiernos, con el fin de usar éstas como herramientas para mejorar el nivel de vida de la población, o bien, para legalizar la asistencia e influir en las condiciones de subsistencia. Pero la racionalidad de los recursos públicos impone acciones, que no son suficientes para cubrir las necesidades de la población ni de aminorar la desigualdad social.

2.1 Metodología de investigación

En esta investigación social predomina el enfoque económico, con énfasis en un análisis estructural y funcionalista de las instituciones. Se estudia y se identifican

un conjunto de variables de tipo cualitativo, que dan cohesión a la estructura de instituciones. La idea es la de identificar las tendencias y los problemas del sector informal de la economía. Por lo que esta investigación es más de clase descriptiva, que también lleva al uso de datos cuantitativos; lo que implica el empleo del método deductivo.

En esto se hace un análisis del comportamiento, con base en la utilización de distintas fuentes de información. En esta revisión, las estadísticas más importantes se localizan en el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)¹³ y las internacionales, como la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). En cuanto a la medición de la economía informal e informalidad del trabajo, se utilizaron los datos publicados por el INEGI, en el Banco de Información Económica (de Coyuntura). Tal información tiene su origen de diferentes encuestas, que llega a efectuar dicha institución y la del Sistema de Cuentas Nacionales.

Para un mayor rigor metodológico no sólo se exige una investigación exhaustiva, sino es necesario plantear un modelo simple que alcance a describir las relaciones causa-efecto de variables explicativas. Ello refuerza el uso de ciertas variables, y se puede contribuir de forma objetiva las razones que están detrás del empleo informal, así como el de su crecimiento. Ello, no es posible, toda vez que no hay las series estadísticas suficientes para explorar todos los posibles factores involucrados, como pueden ser la educación, los salarios y el tamaño de la población informal. Claramente, eso sí la informalidad subsiste y se genera por el deterioro del nivel de vida y una población vulnerable.

La política pública, forma parte y juega como elemento central de una política económica amplia, que reside en ver la pertinencia de una gestión eficiente en la administración pública. A veces, hay un alejamiento de la política económica, bajo la expectativa de una población que no acierta a cumplirse sus objetivos sociales.

A pesar de lo anterior, el diseño de la investigación comprende un periodo de casi una década, a partir del 2015 al 2024. Debido a que en esos años se está aplicando un modelo económico de libre mercado, pero que las instituciones no cumplen todas sus facultades y funciones para las que fueron creadas, llega a afectar en el crecimiento del empleo formal y se recurre a desarrollar tareas y

¹³ INEGI, Censos de Población y Vivienda, la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

actividades informales. Tales trabajos se carecen de registros formales y de estadísticas confiables, pero se cuenta con estudios y estimaciones.¹⁴

3. Realidades y evidencias

Si la intención de un modelo económico está orientado a fortalecer el consumo interno a través de programas sociales y revertir el franco deterioro del nivel de vida, es importante reconocer que es necesario elevar los niveles de ocupación y mejorar el poder adquisitivo de los salarios. No a costa de atacar el descontento social o sólo de revertir el crecimiento de la economía informal. En México, no ha sido ajeno al debate sobre la economía informal, pues la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS, 2016) desde la década de 1960 conceptualizaba el empleo informal bajo tres situaciones¹⁵:

- a) Carencia de prestaciones sociales y de salud;
- b) Un ingreso mínimo respecto al salario legal; y
- c) Ausencia de indicadores de productividad.

Desde esta perspectiva, el empleo informal se supeditaba a la existencia de microempresas de hasta diez trabajadores y carente de prestaciones laborales marcadas por la ley. Desde este punto de vista, el empleo informal carece de compensación y prestaciones laborales conforme a la Ley (son considerados como empleados informales porque no están afiliados a algún sistema de seguridad social —IMSS, ISSSTE, PEMEX, etc.—, o no gozan de prestaciones como: aguinaldo, vacaciones pagadas, participación de utilidades, Sistema de Ahorro para el Retiro —SAR—, ni tienen crédito para vivienda o seguro médico particular) y porque se desempeñan tanto en las unidades económicas del sector informal como en otro tipo de actividades.

¹⁴ Tenemos el problema de la información, en cuanto a la calidad y confiabilidad de los datos oficiales. Puesto que involucra actividades de individuos, que no quieren dar datos o ser localizados por el hecho de desempeñar labores subterráneas o ilícitas.

¹⁵ Para el presente estudio se tomó el concepto oficial de la STPS, debido a que es el Órgano encargado de la política y las estadísticas laborales en México, como se establece en el artículo 40 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal. Además, la existencia de un sector informal se refuerza a consecuencia de las crisis económicas, el deterioro de las relaciones laborales y el bajo crecimiento económico.

3.1 Posibles causas económicas de la informalidad

El sector informal se explica desde muchos puntos de vista, tanto económicos como sociales y hasta culturales. A juzgar por especialistas como Hernando de Soto (1986), la causa más generalizada de ver este fenómeno es como el resultado de la presión que ejerce el excedente de mano de obra sobre el empleo, ante una insuficiencia de puestos de trabajo en el sector moderno (De Soto, 1986). Sin embargo, además de explicar cómo surge la economía informal hay que indagar sobre los factores que permitan explicar la rápida expansión de ese tipo de economía a partir de la década de 1980. Las reformas estructurales de muchos países, que han reducido el tamaño del Estado y han abierto sus economías, así como las excesivas regulaciones existentes en muchos países son de los principales factores señalados.

Desde el punto de vista de la teoría económica, y de acuerdo con la economista Norma Samaniego (2002), la informalidad se presenta en varias modalidades:

- Cuando existe una población que crece a tasas elevadas y una fuerza de trabajo que ejerce presión por encontrar una ocupación productiva ante un crecimiento insuficiente de buenos puestos de trabajo.
- Al presentarse la llamada “descentralización productiva”, que ubica su origen en la globalización y en los cambios que ocurren en la división internacional del trabajo. Es decir, las empresas modernas requieren adaptarse para hacer frente a una demanda más inestable y por ello recurren a sistemas de producción que les permiten la mayor flexibilidad y eficiencia. Entre estos caminos buscan descentralizar los procesos de producción y reducir así parte de sus costos, principalmente los laborales, con el fin de facilitar el traslado de las fluctuaciones de la demanda hacia el exterior de la empresa.
- Tampoco se puede excluir el concepto de “escape o exclusión voluntaria”, del marco normativo que regula las actividades productivas formales. En esta lógica, existe un conjunto de costos a la formalidad e incentivos a la informalidad, inmersos en muy distintas acciones y políticas públicas.
- Es importante tener en cuenta que en épocas de contracción económica predomina el crecimiento de la informalidad asociada a las causas de supervivencia, en tanto que en periodos de expansión se multiplican los casos de informalidad asociada al fenómeno de escape o de las estrategias de descentralización productiva.

Con esto se pretende conceptualizar el empleo informal como el resultado de múltiples factores que inician de forma temporal para convertirse en un medio de subsistencia, que conllevan a la precarización del trabajo y la de obtener un medio de sustento a través de relaciones laborales fuera de la ley, alejadas de la productividad y de la competitividad.

Las actividades informales están teniendo un impacto social cada vez más importante. El aliciente de seguir en la informalidad no es sólo la de evadir el pago de impuestos, sino la de evitar los controles estrictos provenientes del gobierno. Por consecuencia, la gestión pública tiene que evitar que crezca la informalidad de un modo que distorsione y sea ejemplo de que hacer actividades no legales sea algo normal. Se convierte en un problema estructural no resuelto. Los riesgos y las debilidades de una economía que transita en la informalidad, por carecer de un marco jurídico e institucional, lejos están de favorecer al crecimiento económico y el bienestar social.

3.2 Una medición de la informalidad

Como ya se explicó antes, la informalidad está implicando la intervención de muchos factores, que hacen difícil su medición y se logra una buena aproximación. El INEGI ha trabajado en ello, y actualmente publica reportes de las actividades que pudieran estar asociadas a la informalidad. Las estimaciones del Valor Agregado Bruto (VAB) de la economía informal, suele ser una medida que no es muy exacta, pues involucra distintas modalidades y factores multidimensionales. Por el hecho, de existir actividades no regulares y también ocultas, no fácilmente identificadas.

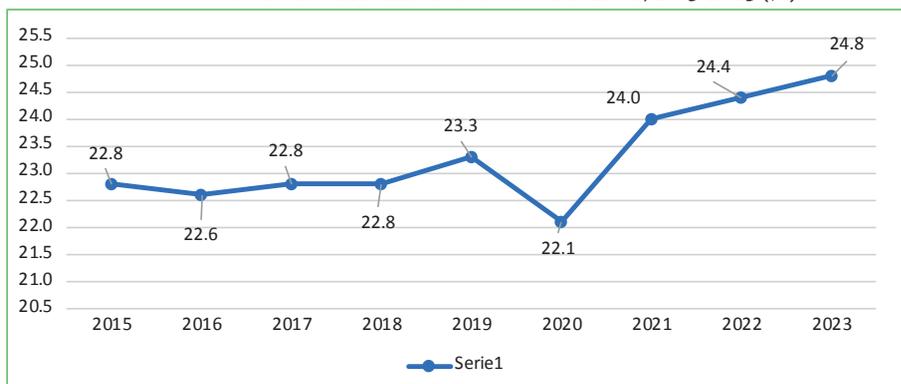
Según datos del INEGI, con base en levantamiento de información en sectores productivos, la participación de la informalidad presenta una tendencia al alza en el periodo 2015 al 2023; más aún en el 2021 en adelante, después de la pandemia Covid-19 (tabla 1 y gráfica 1). La evolución de la informalidad pasó del 22.8% respecto al PIB en 2015 al 24.8% en 2023, lo que reflejó un sensible crecimiento sostenido; pese a que hubo una caída al 22.1% en 2020. Todo ello significó un crecimiento en valores corrientes en ese lapso del 8.8% al de 2023, con índice base=100 en el 2015, pese a que hubo variaciones en sus índices durante este periodo.

TABLA 1. PARTICIPACIÓN DE LA ECONOMÍA INFORMAL EN EL PIB, 2015-2023.

	Contribución porcentual en valores corrientes (%)	Índice % (Base 2015=100)
2015	22.8	100.0
2016	22.6	99.1
2017	22.8	100.0
2018	22.8	100.0
2019	23.3	102.2
2020	22.1	96.9
2021	24.0	105.3
2022	24.4	107.0
2023	24.8	108.8

Fuente: elaboración con datos del INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México.

GRÁFICA 1. PARTICIPACIÓN DE LA ECONOMÍA INFORMAL EN EL PIB, 2015-2023 (%).



Fuente: elaboración con datos del INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México.

3.3 Características de la población

Al comparar los datos de población en el periodo 2015 al 2024, que nos da la Secretaría de Gobernación y el Consejo Nacional de Población (CONAPO), se estima que la población total ha crecido 8.1% al alcanzar la cifra poco más de 132.3 millones

de personas en 2024 frente al 2015. Hay una tendencia ascendente en estos casi diez años. No se puede omitir que las zonas urbanas poseen una composición más alta, respecto a las zonas rurales, de un 77.2% del total en 2024. En esencia, las zonas rurales poseen una concentración de población del 22.8% en relación con la población total (tabla 2). Destaca, a su vez, que el INEGI señala que las entidades con mayor población en 2024 fueron el Estado de México (13.5%), la Ciudad de México (7.2%) y Jalisco (6.6%).

Por otra parte, los flujos de población y la migrante siguen siendo los factores de alto impacto en la demografía y las regiones del país. No hay duda, que México es un lugar de tránsito y altos flujos de migrantes hacia América del Norte. Una de las razones para irse del país son las oportunidades y la búsqueda de tener empleos y ganar mejores salarios. Con datos del INEGI, se registró que el flujo migratorio arrojó un saldo neto negativo entre 2015 y 2024, pues se pasó de tener una salida de 291,000 habitantes en 2015 a registrar una baja a 104,000 personas en 2024 (tabla 2). Lo cual representa una disminución importante en cuanto a los flujos migratorios, pero no deja de ser en la práctica una expulsión de personas hacia afuera.

TABLA 2. POBLACIÓN E INDICADORES DEMOGRÁFICOS, 2015 - 2024.

	Población Total (Millones de personas)	Zona de residencia ^{1/} (Millones personas)				Saldo Neto Migratorio (Miles personas)
		Rural	%	Urbana	%	
2015	122.4	29.7	24.3	92.7	75.7	-0.291
2016	123.6	29.7	24.0	93.9	76.0	-0.304
2017	124.8	29.6	23.7	95.2	76.3	-0.227
2018	126.0	29.5	23.4	96.5	76.6	-0.175
2019	127.2	29.5	23.2	97.8	76.8	-0.169
2020	128.2	29.2	22.8	99.0	77.2	-0.147
2021	129.0	29.4	22.8	99.6	77.2	-0.122
2022	130.0	29.6	22.8	100.4	77.2	-0.108
2023	131.1	29.8	22.8	101.3	77.2	-0.101
2024	132.3	30.1	22.8	102.2	77.2	-0.104

^{1/} Zonas rurales son aquellas localidades menores de 15,000 habitantes, mientras que las urbanas son mayores de este número.

Fuente: elaboración con datos de la Secretaría de Gobernación y el Consejo Nacional de Población. Proyecciones de la población de México y de las entidades federativas, 2020-2070.

3.4 Los trabajadores en general y una aproximación al trabajo informal

La evolución de las condiciones laborales en la economía informal no sigue un patrón tan alineado, conforme al progreso de la actividad formal y que posea una mayor intensidad tecnológica al adoptar los cambios. No parece haber una correlación positiva entre el alza del empleo informal y la generación de ingresos, al menos muchos de esos trabajos lo hacen para ganar un ingreso de sobrevivencia.

De acuerdo con datos del INEGI, la población en edad de trabajar, de 15 años o más, la PEA y la población ocupada están observando una tendencia de crecimiento a lo largo del periodo. Las tasas de variación anual fueron del 1.8% anual en la población de 15 años o más, del 1.9% anual de la PEA y del 2.1% anual de la población ocupada (tabla 3). La PEA se ubica en 60.7 millones de trabajadores en 2024, mientras que la población ocupada se acercó con 59.1 millones en este año.

Cuando se analiza la población con empleo informal se tiene una tendencia en ascenso para llegar a 32.1 millones en 2024, un 12.2% superior a lo que había en 2015. De este modo, se estima que la tasa de empleo informal respecto a la población ocupada se pasó del 57.7% en 2015 al 54.3% en 2024. Una ligera caída del porcentaje en estos años pudiera ser por las ayudas monetarias de los programas sociales, lo que han contribuido a una sensible mejoría en la situación de vulnerabilidad y de no caer en inestabilidad y la desprotección de los trabajadores.

Los cambios en el mercado de trabajo y la subida de los salarios en términos nominales llevan a concebir que se acabó la mano de obra barata. Sin embargo, el alza de los salarios y la mejora de los beneficios de la protección social, al parecer, produce una mejora en los empleos formales, no así en las actividades informales. Si bien es cierto que los salarios nominales han tenido ajustes importantes, no así se ha podido frenar el alza de precios. El salario medio del país pudiera estar ocultando ciertas diferencias entre los sectores y ramas de actividad, máxime cuando hay mano de obra no calificada.

TABLA 3. POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, OCUPADA Y OTROS INDICADORES, 2015 - 2024.

	Población de 15 años o más ¹ (Millones de personas)	Población Económicamente Activa (PEA) (Millones de personas)	Población Ocupada (Millones de personas)	Población con Empleo Informal (Millones de personas)	Tasa Empleo Informal ¹ (%)
2015	86.7	51.8	49.5	28.6	57.7
2016	88.4	52.8	50.7	28.9	57.0
2017	89.8	53.4	51.5	29.1	56.4
2018	91.9	55.0	53.2	30.1	56.5
2019	93.8	56.5	54.6	30.7	56.2
2020	95.2	57.0	55.1	30.8	55.9
2021	97.7	57.7	55.2	31.0	56.2
2022	99.1	59.3	57.4	32.0	55.7
2023	100.1	60.2	58.5	32.3	55.2
2024	101.1	60.7	59.1	32.1	54.3
2024 / 2015	16.6%	17.1%	19.4%	12.2%	
Var % anual	1.8%	1.9%	2.1%	1.4%	

¹/ Porcentaje con relación a la población ocupada.

Fuente: elaboración con datos del INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

En realidad, el impacto de los trabajos informales pudiera afectar a una gran parte de la masa de trabajadores. No deja de ser esta modalidad de empleo, un escape ante la falta de empleos bien remunerados y que debieran ubicarse en el sector formal. No se omite que se caracterizan por la falta de seguridad social, derechos laborales y beneficios formales, pero está constituyendo una parte significativa de la economía del país. Es por ello, el entender estos datos y el porcentaje que representa el empleo informal para abordar los problemas y desafíos que hay en torno al funcionamiento del mercado laboral.

4. Nociones de informalidad en las ciudades globales y la Ciudad de México

No es fácil concentrarse en aquellos problemas que se generan a partir del bajo crecimiento económico y por la no existencia de una demanda de trabajo formal. Las altas concentraciones de población en territorios urbanos dan lugar a la formación de actividades informales, con sitios específicos en calles, avenidas, barrios, parques y plazas. La proliferación de este sector informal se ha hecho posible no solamente con el comercio ambulante, abasto popular, labores de construcción y transporte, sino que se combinan una serie de “estrategias de supervivencia” y redes informales (Finquelievich, 1988; citado por Bassols, 1992; Sánchez, 1988); por la satisfacción de necesidades básicas de las familias y muchas veces va más allá de lo cotidiano.

Existe el interés de comprender la conexión de cómo el bajo crecimiento del PIB incide en la generación de empleo informal, y el cómo se ha convertido en un proceso continuo e irreversible en la Ciudad de México. Las llamadas ciudades globales como la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey, así como sus áreas metropolitanas, se han convertido en grandes urbes y un sistema de varias zonas de diferente tamaño, estructura y función (Gobierno del D.F., 2003).

Estas grandes ciudades constituyen tendencialmente densas concentraciones de población, actividades económicas, políticas, culturales, sociales, administrativas y de gestión, de infraestructura, servicios e inmuebles. Con diversos polos de concentración, de múltiples flujos y relaciones de personas, mercancías, capitales, mensajes e informaciones, interdependientes económicamente, donde la localización de actividades es relativamente indiferente, en la medida que comparten al mismo tiempo economías de escala y de aglomeración, externalidades y ventajas comparativas (Krugman, 1992).

Actualmente, el Valle de México enfrenta una profunda crisis estructural producto de un patrón de crecimiento urbano nacional (Balbo, 2003), conformado durante el último medio siglo, cuyos rasgos han sido: la concentración del crecimiento demográfico, la mayor participación de la economía nacional, el centralismo del régimen político y federal, la subestimación de gobiernos locales, el empobrecimiento de la población.

En los últimos cinco décadas, la Ciudad de México ya desbordó sus límites territoriales y administrativos.¹⁶ Hubo un número creciente de municipios del Estado de México, que se añadieron para formar una gigantesca megalópolis, asentada sobre siete estados de la región-centro, debido a la articulación o integración de, al menos, seis zonas metropolitanas. Sin que existan mecanismos suficientes de coordinación de la planeación, las políticas y la gestión (Gobierno del D.F., 2000).

Un sector informal cada vez de mayor escala en su influencia en la economía forma parte de una dinámica de expansión de la población urbana, más en las ciudades. A medida que pasa el tiempo, es notorio que este sector no alcanza límites, sin que ello pueda frenar su crecimiento. Con el comercio se contribuye al inicio del empleo informal. Pero, las actividades de comercio tienen su origen desde la época prehispánica. Los mercados se instalaban, de acuerdo con las necesidades de habitantes, marchantes, artesanos y campesinos.¹⁷

Esta creación de sitios y espacios abiertos permitieron el encuentro de mercaderes, vendedores mayoristas y minoristas, los negociantes y marchantes, quienes intercambian sus productos. Los propios campesinos se reunían para ofrecer cosechas y productos, al mismo tiempo que otros ofrecían productos artesanales. Sin embargo, esta concentración de comerciantes y habitantes se reconoce que da lugar a la proliferación de empleos informales y otras actividades.

El crecimiento desbordante que ha observado la economía informal, a través de la proliferación de puestos precarios, de muy baja productividad, realizados en muy pequeñas empresas por individuos que cuentan con un escaso o nulo capital físico y un bajo nivel de calificación y se ven obligados a *inventarse* distintos medios de supervivencia, es un rasgo que se constata diariamente en todo el territorio nacional.

Quienes conforman la informalidad constituyen un grupo altamente heterogéneo. Una gran parte de sus integrantes—en su mayoría mujeres y ancianos—realiza su actividad en su propio domicilio; otros, lo hacen en locales rudimentarios; o bien, se apropian de la infraestructura urbana: calles, plazas o estaciones de

¹⁶ La Ciudad de México y la Zona Metropolitana del Valle de México (ZMVM) han llegado a ser la mayor concentración urbana de América Latina; de la más problemáticas del mundo (Gobierno del D.F., 2000).

¹⁷ Un ejemplo de ello ha sido la formación del Mercado de Tlatelolco, como lo expresa Castaño (2013), el más importante de Mesoamérica y de la época prehispánica. Para González (1993), hubo un asentamiento y se ejerció el comercio desde 1338 antes de la llegada de los aztecas.

transporte, corriente eléctrica y ofrecen a la venta productos generalmente de importación y de baja calidad. Algunos son trabajadores ambulantes en puestos improvisados, muchos de ellos trabajan por cuenta propia acompañados por familiares sin remuneración o menores y algunos se apoyan en trabajo asalariado ocasional y no protegido (Samaniego, 2008).

No existe una suficiente interpretación sociológica de este fenómeno, derivado del desempleo disfrazado y de los elevados índices de marginación, que pueda contribuir a una formulación teórica (Gottdiener y Feagin, 1990). La teoría económica no se pudo haber imaginado que haya tal situación de empleo irregular, en actividades de servicios, comercio y otras, que implican una remuneración a veces por debajo de su productividad del trabajo o superiores a ésta. No obstante, dicha situación no puede ser fácilmente regulada por el Estado mientras, existan problemas en los mercados, haya una sobreoferta de mano de obra y se tenga un lento crecimiento de la economía.

Las grandes ciudades del siglo XXI representan aglomeraciones metropolitanas que concentran gran proporción de la capacidad productiva de los países y están interconectadas con otras aglomeraciones nacionales e internacionales. La importancia económica de este sistema se hace patente por el hecho de que las ciudades albergan más de la mitad de la capacidad productiva de sus países y se estima que generan más del 80% del crecimiento futuro (Rojas, Cuadrado-Roura y Fernández Güell, 2005). Las ciudades se han convertido en la cuna del capitalismo contemporáneo.

Las ciudades latinoamericanas, en su concepción actual han roto las estructuras espaciales tradicionales, pues tienen características difusas y con más de un núcleo, en lo que Eduardo Rojas suele llamar “nuevos artefactos urbanos”, pues se trata de los grandes centros comerciales ubicados en la periferia y ligados a las grandes avenidas o carreteras urbanas, los parques tecnológicos o logísticos ubicados en las afueras de las ciudades y los barrios cerrados, que son zonas de residencia o de recreo de los grupos sociales de mayores ingresos (Rojas, Cuadrado-Roura y Fernández Güell, 2005).

La incapacidad de las economías latinoamericanas para generar empleos en el sector informal explica la importante presencia del desempleo, subempleo o de empleos informales, fenómenos que actualmente no sólo se presentan en las economías periféricas, sino que están presentes en ciudades como: París, Roma, Barcelona, Nueva York; pero que se presentan en sectores marginados de la sociedad como lo son los inmigrantes. En esos grandes núcleos urbanos, por un

lado coexisten en la ciudad una población con mayores ingresos y que cuentan con una buena infraestructura y de servicios; por el otro, una población amplia que posee un menor número de servicios y se halla más alejada de los centros de empleo.

5. La gestión pública y sus objetivos sociales

Existen diferencias en la intervención del Estado y en su intensidad. Por lógica, la gestión pública en México está enfocada a poseer una función central en dar flexibilidad al mercado de trabajo, con el fin de evitar el deterioro de los niveles de bienestar. Pero, lejos de eso, pareciera que los mecanismos de contratación de trabajo se muestran más rígidos y poco alentadores de mayores niveles de empleo. Por ese motivo, la labor en actividades informales está creciendo por doquier. Hay que decirlo, la mano de obra es ampliamente heterogénea en sectores y ramas, y por consecuencia, los niveles de productividad y de ingresos está abiertamente diferenciada.

El sector informal, dentro de los alcances y las limitaciones de su comportamiento, cualquier política pública a instrumentar tiene que asumir plenamente la dificultad para resolverla. El problema del empleo y las actividades informales no es un asunto privado, de familias y grupos de individuos, se relacionan con la precariedad de sus ingresos y una opción de ganarse la vida. Mientras no se reconozca que es un problema, y es un tema público no se puede atender por los gobiernos y las políticas públicas (Méndez, 2020). No es sólo por causa de la desigualdad social, el desempleo, el deterioro del nivel de vida de la población, sino por profundos problemas sociales, relacionados con los altos niveles de rezagos sociales.

El surgimiento y el desarrollo de la economía informal, sin duda, está señalando la existencia de unas fallas de los mercados, lo que da lugar a un incentivo para la intervención del Estado (Stiglitz y Rosengard, 2015). Subsiste una incapacidad de la economía para crear los empleos formales, pese a la demanda de esos bienes en el mercado. Las condiciones de vida, los bajos salarios reales y la no estabilidad en el empleo han logrado el descontento de los trabajadores. Han bajado los ingresos de los trabajadores, lo que trajo consigo un cambio en las relaciones laborales patrón-trabajador. No obstante, la pobreza también se asocia con aquellos sectores excluidos socialmente, sin derecho a nada.

No se puede omitir la relación entre el menor crecimiento del PIB y el aumento del sector informal, como un proceso continuo y la aparición de mecanismos que aceleran la no delimitación de las actividades informales. Las fallas de mercado y una estrategia deliberada por el gobierno, de no actuar con la “fuerza pública”, debido a reconocer el problema, por constituir fuertes organizaciones¹⁸ que oponen resistencias (Aranda, 2018; Cárdenas, Montoya y Losada de Fierro, 2019), pero no representa una solución rápida sí no se negocian los alcances con estos grupos de presión. Esto evidentemente amplía la investigación hacia cuestiones de movimientos internacionales de migrantes, flujos de inversiones, actividades de economía informal, etcétera. Es decir, es necesario preguntarse acerca de las alternativas al modelo de crecimiento global, los límites de este crecimiento y las implicaciones políticas.

En las grandes ciudades se da un fenómeno de *polarización social* entre trabajadores con altos ingresos y aquéllos con muy bajas remuneraciones, y como resultado una marcada restructuración en los mercados laborales de las ciudades globales (De Mattos, 2002). El “metropolitanismo” global también significa un marcado proceso de exclusión de vastos sectores sociales en una periferia fragmentada y marginada.¹⁹ Por lo tanto, es crucial entender a la ciudad global en relación con sus respectivas periferias y a los grupos marginales internos (en sus espacios urbanos) y externos (en otras ciudades).

De manera clara, se observa que actualmente, el lento crecimiento de la economía y la poca dinámica de los negocios impacta en los costos sociales. La pobreza y la desigualdad de oportunidades sobre una población, que pudiera ser productiva, se escapa a nuevas problemáticas que tocan las estructuras institucionales: el crimen organizado, el narcotráfico, la exclusión social y la violencia en general (Enríquez, 2020; Torres y Rojas, 2015). Todo ello acrecienta las tensiones sociales, siendo afectada la confianza y se elevan los problemas de la informalidad.

La eficacia o no de la política pública, como instrumento gubernamental, no atiende el crecimiento de las actividades informales. Existe un direccionamiento de estas actividades, que alcanzan a perfilarse como actos ilícitos y contraviene

¹⁸ El tránsito entre espacios y actividades formales e informales atravesados por relaciones de dominación y resistencia en un asentamiento informal (Aranda, 2018).

¹⁹ La localización de las empresas y de las familias en lugares más alejados, a medida que estas tendencias se han ido imponiendo, es lo que estimula la tendencia a la metropolización expandida (De Mattos, 2002).

los principios del mercado formal. De tal suerte, que sí importa proponer alternativas para su solución, en virtud del debate sobre el intervencionismo o no del Estado. Es visible una interdependencia entre la informalidad y el insuficiente crecimiento económico, afectando el comportamiento de los individuos en cuanto a decisiones de consumo e inversión.

Respecto a las ciudades globales y entidades con procesos de economía informal, los gobiernos locales requieren de un sistema de reglas e incentivos bien diseñados, que induzca a sus administradores a hacer uso de los recursos de forma eficiente y transparente con el fin de que consigan satisfacer las necesidades de la mayor parte de la población (Rojas, Cuadrado-Roura y Fernández Güell, 2005). Hoy en día, no basta con crecer y generar empleos, es preciso diseñar políticas articuladas que ataquen en su centro la informalidad. Se requiere de políticas específicas, en diversos campos, que incorporen en su diseño la alineación de incentivos en favor de la formalidad, abrir espacios que permitan incorporar a quienes hoy se ubican en la informalidad y tienen potencial para hacer la transición (Samaniego, 2008) hacia un esquema de economía convencional.

Conclusiones

Existe un sinnúmero de problemas asociados a las actividades informales y a las formas de empleo, la variedad de razones y causas de ello no pueden darse más que de un análisis más exhaustivo. Es un fenómeno social el cual requiere darse un seguimiento más cerca y riguroso, ya que alcanza niveles difíciles de controlar. En este artículo se han revisado estudios y evidencias, lo que constituye un problema complicado de atenderse. No obstante, los gobiernos y la gestión pública no deben evadir su dosis de responsabilidad.

Las políticas sociales no sirven para destrabar y eliminar el problema de la informalidad. Hay muchos factores en juego, la división de intereses, problemas de creación de empleos formales, la inestabilidad política y una inequitativa distribución del ingreso. No va a existir la atención adecuada al problema, con gobiernos de duración breve y que no alcanzan a desarrollar posibles soluciones en el largo plazo. Obvio, no hay solución fácil, menos con una economía débil y una sociedad con profundas desigualdades sociales.

A lo largo de este trabajo, se mostró que es factible la de esclarecer las presiones en el mercado de trabajo y la del aumento del empleo informal. En esto, hay un rápido crecimiento de la PEA, un bajo desempeño del PIB y el ascenso de la po-

breza. No sólo se propagan los establecimientos informales, si no hay conexión con las estructuras sociales más pobres. Por el modelo del empleo informal y las evidencias nos lleva a que el crecimiento del empleo informal está relacionado con el bajo desempeño y la menor calidad de las instituciones. Que está asociado a las imperfecciones y la no flexibilidad del mercado de trabajo.

La evidencia y los resultados nos llevan a que las tendencias y las estadísticas anuncian un crecimiento de la economía informal, y con ello el empleo informal está siendo el detonante de un asunto no atendido adecuadamente con políticas de gobierno. Toda vez que persisten los incentivos y las motivaciones de los individuos a tener ingresos o ganar un salario de sobrevivencia. A veces, no es solamente ello, más bien que está siendo un mecanismo para evadir el registro de la actividad y no pagar los impuestos que ello conlleva.

Es lógico que el ascenso del empleo informal va acompañado de factores asociados y que se vuelve un proceso vicioso de pobreza y de marginalidad. Pero, lo más peligroso es que los gobiernos federal y local puedan estar desestimando el grave problema, en aras de un provechoso mecanismo de corrupción y de aliento a los incentivos contrarios a combatir estas prácticas de informalidad.

Las acciones de política no sólo muestran la incapacidad para generar condiciones de bienestar, pese a los programas sociales y a la distribución de recursos para la población vulnerable, sino que esas mismas políticas sociales causan una neutralidad en los incentivos para evitar el crecimiento del empleo informal, cuando se suscita un aumento de los costos sociales, aunado a sucesos de inseguridad y de violencia más allá de los controles del Estado.

Referencias

- Abdih, Y. y Medina, L. (2016). The Informal Economy in the Caucasus and Central Asia: Size and Determinants. En Sauka, A., Schneider, F. y Williams, C. C. (eds.). *Entrepreneurship and the shadow economy* (pp.184-198). Edward Elgar Publishing.
- Amarante, V. y Espino, A. (2009). Informalidad y desprotección social en Uruguay. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 40(158), 33-54. <<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11820200002>>.
- Aranda, M. A. (2018). Resistencias cotidianas en un asentamiento informal de la Zona Metropolitana de Monterrey. *Perfiles Latinoamericanos*, 26(52), 1-28. <<https://doi.org/10.18504/pl2652-014-2018>>.

- Balbo, M. *et al.* (2003). "La ciudad inclusive". *Cuadernos de la Cepal*, 88. Nov, 2003. Santiago de Chile: Cepal.
- Bassols R, M. (1992). La dinámica urbana en México: tradición y cambio. *Problemas del Desarrollo*, 23(91), 137-154.
- Butler, L. E. (2020). Posibles riesgos y consecuencias de la agricultura familiar al salir de la informalidad productiva para desarrollarse en el territorio. *Tesis para obtener el Título de Magister Scientiae en procesos locales de innovación y desarrollo rural (Plider)*. La Plata Argentina: Universidad Nacional de la Plata, Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales.
- Cárdenas, C. I., Montoya, L. A., y Losada de Fierro, M. C. (2019). Resistencia y no violencia: uso y disputa del espacio público. Tesis doctoral. Corporación Universitaria Minuto de Dios.
- Castaño, R. (2013). *El mercado de Tlatelolco, un viaje al pasado*. Animal gourmet. <<http://www.animalgourmet.com/2013/07/29/el-mercado-de-tlatelolco-un-viaje-al-pasado/#axzz2b7msNyYC>>.
- Casarreal, J. y Cruz, M. (2021). Empleo informal: una explicación desde la demanda Informal. *Contaduría y Administración*, 66(1), 1-25. <<https://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2021.2595>>.
- Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4(16), 386-405. <<https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>>.
- Coase, R. H. (1960). The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, 3, 1-44. <<https://doi.org/10.1086/466560>>.
- Cruz, M. (2015). Premature de Industrialisation: Theory, Evidence and Policy Recommendations in the Mexican Case. *Cambridge Journal of Economics*, 39(1), 113-137. <<https://doi.org/10.1093/cje/beu036>>.
- De Mattos, C. A. (2002). Transformación de las ciudades latinoamericanas: ¿Impactos de la globalización?. *Eure (Santiago)*, 28(85), 5-10. <https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=So250-71612002008500001>.
- De Soto, H. (1986). *El Otro Sendero*. Diana.
- Dunn, S. P. y Pressman, S. (2005). The Economic Contributions of John Kenneth Galbraith, *Review of Political Economy*, 17(2), 161-209. <<https://doi.org/10.1080/09538250500067254>>.
- Enríquez, I. (2020). El crimen organizado y la fragilidad institucional como condicionantes del desarrollo: el Estado mexicano asediado por el narcotráfico y sus impactos desestructurantes en el tejido social. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 28(1), 145-181.

- Fajnzylber, F. (1983). *La industrialización trunca de América Latina*. Nueva Imagen.
- Figueras, A. J. (2006). Un análisis económico de “moda”: un enfoque neoinstitucionalista. *Actualidad Económica*, 16(58), 33-39.
- Finquelievich, S. (1988). Estrategias de supervivencia en las ciudades latinoamericanas: accesos a la satisfacción de necesidades básicas. *Revista Interamericana de Planificación*, enero-marzo. México: SIAP.
- Galbraith, J. K. (1962). Economic-Development-Rival Systems and Comparative Advantage, *Department of State Bulletin*, 47(1201), 13-17.
- Gerxhani, K. (2004). The Informal Sector in Developed and Less Developed Countries: A Literature Survey. *Public Choice*, 120, 267-300. <<https://doi.org/10.1023/B:-PUCH.0000044287.88147.5e>>.
- Gobierno del Distrito Federal. (2000). *La Ciudad de México hoy: bases para un diagnóstico*. (Noviembre). Fideicomiso de Estudios Estratégicos sobre la Ciudad de México, pp. 9-12.
- Gobierno del Distrito Federal. (2003). *Asamblea legislativa del Distrito Federal. Decreto por el que se aprueba el programa general de desarrollo urbano del Distrito Federal*. Gaceta Oficial del Distrito Federal. <https://data.consejeria.cdmx.gob.mx/portal_old/uploads/gacetas/diciembre03_31_103_bis.pdf>.
- González, F. (1993). Tlatelolco, ciudad hermana de Tenochtitlan. En *México: Secretaría de Relaciones Exteriores* (pp. 9-19).
- Gottdiener, M. y Feagin, J. (1990). El cambio de paradigmas en la sociología urbana. *Sociológica*, 5(12). <<http://www.sociologicamexico.azc.uam.mx/index.php/Sociologica/article/view/948>>.
- Günter, I. y Launov, A. (2012). Informal Employment in Developing Countries: Opportunity or Last Resort? *Journal of Development Economics*, 97(1), pp. 88-98. <<https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2011.01.001>>.
- Hirschman, A. (1970). *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations and States*. Harvard University Press.
- Hirschman, A. (1984). La confesión de un disidente. *El Trimestre Económico*, 51(201[1]), 3-31. <<https://www.jstor.org/stable/23396686>>.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2014). *La informalidad laboral: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo: marco conceptual y metodológico*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. México. <https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/metodologias/ENOE/ENOE2014/informal_laboral/702825060459.pdf>.

- Jiménez, D. M. (2012). La informalidad laboral en América Latina: ¿explicación estructuralista o institucionalista? *Cuadernos de Economía*, 31(58), 113-143.
- Juan Pablo II. (1981). *Encíclica Laborem Exercens*. El Vaticano: Santa Sede. 14 septiembre, pp. 1-33. Disponible en: <http://www.vatican.va/holy_father/john_paul_ii/encyclicals/documents/hf_jp-ii_enc_14091981_laborem-exercens_sp.html>.
- Krugman, P. (1992). *Geografía y Comercio*. Antoni Bosch.
- La Porta, R. y Sheifler, A. (2014). Informality and Development. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 109-126. DOI:10.1257/jep.28.3.109.
- Loayza, N. y Rigolini, J. (2006). *Informality Trends and Cycles*. World Bank Group. <<https://hdl.handle.net/10986/8855>>.
- Martí Casasola, J. F. (2023). El emprendimiento informal como parte del empleo informal en países en vías de desarrollo: un análisis institucional. Trabajo Final de maestría. Universidad de Sevilla.
- Méndez, J. L. (2020). *Políticas públicas, enfoque estratégico para América Latina*. Fondo de Cultura Económica.
- Martínez, G., Silva, F. y Juárez, A. (2022). Economía informal: descripción conceptual y mirada al contexto mexicano. *Telos: Revista Científica Arbitrada*, 24(2), 256-271. <<https://doi.org/10.36390/telos242.04>>.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- North, D. C. (2016). Institutions and Economic Theory. *The American Economist*, 61(1), 72-76. <<https://doi.org/10.1177/0569434516630194>>.
- Organización Internacional del Trabajo. (2018). *Mujeres y hombres en la economía informal: un panorama estadístico*. Oficina Internacional del Trabajo. <https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/ed_emp/emp_policy/documents/publication/wcms_229450.pdf>.
- Organización Internacional del Trabajo (2020). *Impactos en el mercado de trabajo y los ingresos en América Latina y el Caribe*. Organización Internacional del Trabajo. <https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/americas/rolima/documents/publication/wcms_756694.pdf>.
- Ovando-Aldana, W., Rivera-Rojo, C. y Salgado-Vega, M. (2021). Características del empleo informal en México, 2005 y 2020. *Papeles de Población*, 27(108), 147-184. <<https://doi.org/10.22185/24487147.2021.108.15>>.
- Palma, G. (2019). Desindustrialización, desindustrialización “prematura” y “síndrome holandés”, *El Trimestre Económico*, 86(344), 901-966. <<http://doi.org/10.20430/ete.v86i344.970>>.

- Perry, G. (2005). *Crecimiento en América Latina: en busca del tiempo perdido*. Banco Mundial. <<http://documents.worldbank.org/curated/en/131941468053706987>>.
- Piore, M. (1975). Notes for a Theory of Labor Market Segmentation. En Edwards, R., Reich, M. y Grodon, D. M. (eds.), *Labor Market Segmentation*, Lexington Books.
- Portes, A. y Haller, W. (2004). *La economía informal*. ONU; CEPAL. <<https://hdl.handle.net/11362/6091>>.
- Rojas, E., Cuadrado-Roura, J. R. y Fernández Güell, J. M. (2005). *Gobernar las Metrópolis*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Samaniego, N. (2002). Las políticas de mercado de trabajo y su evaluación en América Latina. CEPAL. <<https://hdl.handle.net/11362/5385>>.
- Samaniego, N. (2008). El crecimiento explosivo de la Economía Informal. *Economía UNAM*, 5(13), 30-41. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2008000100002.
- Sánchez, V. (1988). "Estructuras de lo cotidiano y funcionamiento de la 'economía real' en las ciudades: más allá de la dicotomía formal-informal". *Revista Interamericana de Planificación*. (enero-marzo). México: SIAP.
- Sánchez, V. (2010). *Mercados mexicanos, síntesis y germen de cultura*. CONACULTA-INAH. <<http://www.inah.gob.mx/especiales/34-mercados-mexicanos-sintesis-y-germen-de-cultura>>.
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS, 2016). Programa de formalización del empleo. México: STPS.
- Stiglitz, J. y Rosengard, J. (2015). *La economía del sector público*. 4ª. Edición. Antoni Bosch editor.
- Torres, F., y Rojas, A. (2015). Política económica y política social en México: desequilibrio y saldos. *Problemas del desarrollo*, 46(182), pp. 41-66.
- Williamson, O. (2002). The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract. *Journal of Economic Perspectives*, 16(3), 171-195. DOI: 10.1257/089533002760278776.

CONSTRUCCIÓN DISCURSIVA DE LA TRANSPARENCIA Y RENDICIÓN DE CUENTAS EN LAS UNIVERSIDADES PÚBLICAS EN MÉXICO

Discursive construction of transparency and accountability in public universities in Mexico

*José Régulo Morales Calderón*¹

*Jocelyn Itzel Flores Buendía*²

*Elizabeth Escobar Vásquez*³

RESUMEN

El presente artículo tiene como objetivo comprender la construcción y reproducción del discurso de la transparencia y la rendición de cuentas en la educación superior, específicamente en las Universidades Públicas de México, utilizando el Análisis Crítico del Discurso (ACD) como herramienta metodológica. Se trata de una investigación cualitativa que parte del supuesto de que este discurso no solo opera como un mecanismo de control administrativo del Estado, sino que también reproduce relaciones de poder asimétricas, restringiendo la autonomía universitaria y generando profundas implicaciones en su dinámica interna. Los resultados muestran que las políticas educativas han transformado el control estatal, estableciendo un modelo en el cual el gobierno regula a las universidades mediante incentivos económicos, los cuales moldean el comportamiento de los actores y legitiman las acciones gubernamentales. Si bien este esquema de gobernanza y control ha fortalecido la transparencia y la rendición de cuentas, también ha impuesto una racionalidad instrumental centrada en la eficiencia y la medición de resultados.

Palabras clave: transparencia, rendición de cuentas, Universidades Públicas Mexicanas, control estatal

¹ Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, correo: joregulo@gmail.com

² Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, correo: jocelynbuendiaf@gmail.com

³ Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, correo: escobarvasquezelizabeth@gmail.com

ABSTRACT

This article aims to understand the construction and reproduction of the discourse of transparency and accountability in higher education, specifically in Mexican Public Universities, using Critical Discourse Analysis (CDA) as a methodological tool. This is qualitative research based on the assumption that this discourse not only operates as a mechanism of administrative control of the State, but also reproduces asymmetric power relations, restricting university autonomy and generating profound implications in its internal dynamics. The results show that educational policies have transformed state control, establishing a model in which the government regulates universities through economic incentives, which shape the behavior of actors and legitimize government actions. While this governance and control scheme has strengthened transparency and accountability, it has also imposed an instrumental rationality focused on efficiency and the measurement of results.

Keywords: transparency, accountability, Mexican Public Universities, state control

Introducción

La transparencia y la rendición de cuentas son dos conceptos que han estado presentes desde hace algún tiempo, además de ser temas de agenda política en la mayoría de los países. El hecho de que ambos conceptos sean el medio para informar y cuestionar por parte de los ciudadanos, las acciones del gobierno, qué hacen y cómo lo hacen, son el punto de partida de su relevancia. En el ámbito de la educación superior, el discurso se impulsó a través de una serie de cambios económicos, políticos, culturales y sociales que transformaron el ámbito de la gestión pública y la construcción e implementación de las políticas de evaluación en materia de educación superior.

Por más de tres décadas, las políticas de evaluación y financiamiento en el ámbito de la educación superior tuvieron como eje principal la calidad educativa y la medición del desempeño de las Instituciones de Educación Superior (IES), así como la transparencia de los resultados. La presente investigación tiene como objetivo comprender como se construye y reproduce el discurso de la transparencia y la rendición de cuentas en el ámbito de la educación superior, específicamente en las Universidades Públicas de México (UPM) a partir del uso del análisis crítico del discurso como recurso metodológico. El trabajo parte del supuesto de que el dis-

curso de la transparencia y la rendición de cuentas en las universidades públicas de México no solo funciona como un mecanismo de control administrativo por parte del Estado, sino también como una herramienta que reproduce relaciones de poder asimétricas que limitan la autonomía universitaria con fuertes implicaciones en la dinámica universitaria.

A partir de ello, se asume que, para alinearse a los requerimientos de la política, las universidades incorporaron diversos mecanismos de adaptación, reflejados en cambios a su estructura administrativa, esquemas de planeación institucional, procesos organizacionales y prácticas de gestión, así como la incorporación de discursos para ganar legitimidad. El discurso de la transparencia y rendición de cuentas en las universidades públicas, se impuso a través de las políticas de evaluación y financiamiento, la instauración de un cambio en la gestión pública y la conformación de un Estado evaluador.

Se trata de una investigación de tipo cualitativa que retoma al Análisis Crítico de Discurso (ACD) como estrategia metodológica para identificar mediante el análisis documental de textos especializados las diversas formas de influencia de los organismos internacionales sobre las políticas nacionales y las líneas de acción institucionales en las UPM. Para el análisis e interpretación de los resultados se construyeron dos relaciones analíticas: a) Calidad-transparencia, y b) Calidad-rendición de cuentas. El ACD se desarrolló a partir de la selección de tres textos con alcance internacional, nacional y local.

Los resultados muestran que la construcción del discurso de la transparencia y rendición de cuentas en las universidades públicas representan la adaptación de la política pública y la legitimación de un discurso que se muestra como un dispositivo de poder y control plasmado entre el Estado y las UPM. La relación ideología/discurso analiza cómo las ideologías dominantes y los discursos organizacionales moldean las percepciones y comportamientos de los actores. Esto incluye el estudio de cómo se promueven ciertas narrativas, a través de dispositivos de control como los textos formales. El discurso de la transparencia y rendición de cuentas en el ámbito de la educación superior, se ha institucionalizado como un mecanismo de control que le otorga legitimidad frente al Estado y la sociedad.

En las últimas décadas, el discurso de la transparencia y la rendición de cuentas en las UPM se han convertido en una parte obligatoria en su dinámica, pues se presentan como medios que contribuyen a mejorar la eficiencia y eficacia; así como, para dar cuentas del uso de sus recursos. En el mismo sentido, es necesaria

una postura crítica que permita cuestionar como la incorporación de este discurso ha generado efectos en su estructura, funcionamiento y autonomía.

Aproximación Teórica

Contexto

La forma de conducción en el ámbito público se ha transformado a lo largo del tiempo, las organizaciones públicas con pretensiones nunca alcanzadas del todo, tienen la importante misión de transformarse bajo criterios de eficiencia y responsabilidad frente a una sociedad que cada día se vuelve más compleja y plural. Durante las décadas de 1980 y 1990, en Latinoamérica aparecieron nuevas tendencias para atender y gestionar los problemas públicos (Arellano, 2004). Durante esta etapa, la gestión pública inició con una serie de transformaciones impulsadas por la preocupación y las ineficacias detectadas en la ejecución de programas públicos, algunos errores de la intervención del Estado en la economía asociados a la burocracia, la competencia política y la pérdida de credibilidad del sector público como gestor del bienestar ciudadano. Estos hechos, obligaron a las instituciones públicas a replantear la forma de atender los problemas públicos, a través de la incorporación de principios de eficiencia y eficacia, que conformaron un nuevo enfoque de gestión pública denominada NGP (García, 2007).

La NGP surge como una propuesta para hacer frente a la crisis financiera y para mejorar los servicios públicos, considerados insatisfactorios en calidad, cobertura y costo-eficiencia, bajo esquemas de evaluación, construcción de indicadores de desempeño y la orientación a resultados. Los cambios económicos, culturales, sociales, ideológicos, tecnológicos y las reformas administrativas a la gestión pública que se dieron en las últimas décadas, reconfiguraron nuevas formas de pensamiento para la comprensión del papel del Estado en la construcción de las Políticas Públicas (PP).

Esta nueva visión materializó el carácter racional-instrumental del Estado evaluador en la construcción de las políticas públicas. En el campo de la educación superior en México, esta serie de transformaciones se impulsaron a través de la etapa denominada como “modernización de la educación superior”, caracterizada por un cambio de política educativa basada en la evaluación, que redefinió las relaciones entre las agencias gubernamentales, las instituciones universitarias y la sociedad, mediante el impulso de diversas políticas de financiamiento, esque-

mas de evaluación y desempeño y la transparencia y rendición de cuentas (Ibarra, 2009).

La transparencia y rendición de cuentas, no son conceptos nuevos, aunque en las últimas décadas han cobrado relevancia. Su origen se encuentra en el Estado liberal, bajo la idea de mantener informados a los ciudadanos sobre lo que los gobiernos hacen y cómo lo hacen, así como el comportamiento de los actores responsables. En el caso de la rendición de cuentas, este proviene de una traducción imperfecta del término *accountability*. En el ámbito público, se entiende como un sistema de control que obliga a los servidores públicos a reportar sus actos y resultados de los mismos, para los ciudadanos representa en un medio para auditar el desempeño del aparato público y otro tipo de instituciones como las universidades públicas (Manin *et al.*, 1999).

Debido a su relevancia, la rendición de cuentas se sostiene en un marco jurídico, legal y político, pues a través de leyes y normas, representa un instrumento que contribuye a la regulación del poder de los actores, a disminuir su discrecionalidad, prevenir prácticas indebidas y garantizar la legitimidad de los gobiernos en turno y es vista como una obligación en los gobiernos democráticos. En cuanto a la transparencia, es un concepto que se vincula al derecho de acceso a la información y es considerada como una garantía individual relacionada con el derecho de la libertad de expresión y que se asocia con estímulos y sanciones para unos y otros (Buendía y Salas, 2020).

La transparencia es un mecanismo que permite conocer el qué, el cómo y el porqué de las acciones del Estado. En el ámbito organizacional, específicamente en el sector empresarial, la transparencia supone la apertura y el flujo de información entre las organizaciones y actores interesados para detectar anomalías, nueva información y tendencias en el sector; por lo que es, fundamental para el desempeño de las organizaciones puesto que con ella se incrementa la eficacia y contribuye a que los responsables de la gestión no desvíen su comportamiento de los intereses y objetivos de la misma (Maldonado-Radillo *et al.*, 2013).

En México, la transparencia y rendición de cuentas sientan sus bases en 1977, cuando el derecho a la información se incorpora en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y tres décadas después se elabora la Ley reglamentaria correspondiente: la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental (LFTAIPIG) fue publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) en junio del 2002, su finalidad consiste en proveer lo necesario para garantizar el acceso de toda persona a la información en posesión de los Poderes

de la Unión, los órganos constitucionales autónomos o con autonomía legal, y cualquier otra entidad federal.

De manera general, esta ley buscó transparentar la gestión pública mediante la difusión de la información que generan los sujetos obligados, favorecer la rendición de cuentas de los ciudadanos de manera que puedan valorar el desempeño de los sujetos obligados, proveer lo necesario para que toda persona pueda tener acceso a la información mediante procedimientos sencillos y contribuir con la democratización de la sociedad mexicana (Maldonado-Radillo *et al.*, 2013). En el ámbito de la educación superior, la rendición de cuentas se relacionó con la operación de los recursos y aspectos presupuestales, así como el cumplimiento de los indicadores de desempeño para la medición de la eficacia y eficiencia de las universidades, que se impulsaron a través de las políticas de evaluación y financiamiento de la educación superior durante tres décadas.

Los Critical Management Studies (CMS). Conceptualizaciones básicas y aportes para el análisis del discurso

Los CMS o estudios críticos en la administración, representan un campo de estudio multidisciplinario que conforman las diversas líneas de trabajo de los Estudios Organizacionales (EO). Los CMS ofrecen nuevas miradas a fenómenos organizacionales, que se vinculan con las prácticas convencionales y estructuras que conforman el ámbito de la administración y gestión organizacional convencional.

El argumento central de los CMS parte de que la Administración como campo disciplinar, crea discursos dominantes que favorecen solo a las elites de poder y reproduce los intereses sociales y los valores culturales dominantes. Desde este enfoque, se asume que las investigaciones y prácticas académicas de la administración, reproducen dinámicas de poder, ideologías y formas de control que influyen en las prácticas organizacionales y en las vidas de los individuos dentro de estas estructuras (Alvesson *et al.*, 2009).

Los CMS son un campo diverso y multidisciplinario, pues poseen una diversidad de aproximaciones teóricas y metodológicas, entre las que destacan la teoría crítica de la Escuela de Frankfurt, la teoría foucaultiana, existencialista, el posestructuralismo, los estudios de género y feminismo, el poscolonialismo, por mencionar algunas (Sanabria *et al.*, 2015). Los diversos aportes, parten de dos supuestos básicos:

- 1) Las organizaciones son adecuadamente representadas como instrumentos (imperfectamente) racionales para lograr metas compartidas o como medios para satisfacer las necesidades de las personas a través de la producción de bienes y servicios (Alvesson *et al.*, 2009: 7).
- 2) Las compañías y otras organizaciones son instituciones que trabajan para el bien común, cuyos resultados consisten en hacer mejor las cosas para los consumidores, los empleados, los propietarios y el público en general. Las estructuras y las prácticas organizacionales son consideradas como funcionales para la realización de los objetivos organizacionales, los cuales sirven a los diferentes *stakeholders* (Alvesson *et al.*, 2009: 13).

Para la presente investigación, se retomaron los aportes de los CMS provenientes de la Teoría Foucaultiana y la Teórica Crítica. En relación con la Teoría Foucaultiana, se enfatiza sobre la relación conocimiento/poder, la forma en que se interrelacionan, y cómo las organizaciones utilizan el discurso y las prácticas para mantener el control. En este sentido, la relación poder/control explora cómo el poder se ejerce y se mantiene en las organizaciones, a través de prácticas de vigilancia, disciplina y la cultura organizacional. Por su parte, la relación ideología/discurso analiza como las ideologías dominantes y los discursos organizacionales moldean las percepciones y comportamientos de los individuos. Esto incluye el estudio de cómo se promueven ciertas narrativas y se marginalizan otras (Sanabria *et al.*, 2015).

Al ser un campo heterogéneo y con raíces críticas, se han gestado tensiones a lo largo de su evolución. Sanabria *et al.* (2015) considera que estas tensiones han dado lugar a diversos ejes de análisis, entre los que destacan:

- Crítica a la naturalización. Cuestionamiento que surge al considerar algunos fenómenos como parte del orden natural de las cosas, aunque estos sean inconvenientes e incorrectos. Se pone en cuestión la normalización de esos hechos que son irracionales, perversos y fuera de orden, pero que están presentes en el contexto organizacional y son considerados como parte de, y simplemente hay que acostumbrarse porque su presencia es casi natural.
- Reflexividad. Se basa en un permanente cuestionamiento a la forma en la que la investigación se ha desarrollado en el campo de la administración y a la forma en la cómo esa tradición ha influido en el conocimiento producido. Considera las relaciones de poder y las estructuras de control en las que

el investigador y su trabajo se encuentran inmersos y hacen explícitos los supuestos que guían su actividad investigativa.

- **Multidimensionalidad.** Se refiere a una constante necesidad de asumir una mirada crítica y considerar que son necesarios diferentes modos de análisis para tratar con las complejidades y los niveles del comportamiento humano en las organizaciones.

Los CMS ofrecen un panorama novedoso que permite analizar las relaciones de poder, conflicto, negociación y resistencia que se dan entre los diversos actores que confluyen en un determinado contexto. La dimensión del estudio del poder en las universidades públicas se caracteriza por la complejidad de las relaciones entre los actores, los procesos y las prácticas que se dan dentro y fuera de ella. La universidad es una de las instituciones más politizadas en la sociedad, por su origen y por las transformaciones que ha sufrido en las últimas décadas (Ordorika, 2001).

Las tensiones entre el gobierno y las universidades públicas en temas como las políticas educativas, financiamiento, conflictos internos y externos, emergencia de nuevos actores y nuevas dinámicas políticas en los órganos de gobierno, son algunos hechos que permiten mirar a la universidad como una entidad privilegiada con redes de poder en la que se gestan, reproducen y legitiman discursos entre agentes diversos para su operación. En las universidades públicas, las relaciones de poder y su disputa por el mismo, se han convertido en el centro de lucha y conflicto entre los grupos tradicionales y emergentes que coexisten en ella.

El énfasis de esta aproximación no sólo radica en su análisis a través de las estructuras y formas organizativas, sino en los discursos, las normas, las tecnologías, los procedimientos y las prácticas que se producen y reproducen por y entre actores, materializados en estrategias bajo un modo de racionalidad que construye identidades y comportamientos, pero también resistencias.

Construcción del discurso de la transparencia y rendición de cuentas desde los CMS

En México, las políticas públicas impulsadas por el Estado consolidaron una nueva forma de intervencionismo estatal, ligadas a procesos de evaluación y esquemas de financiamiento a través de diversos programas, los cuales estuvieron permeados por la lógica instrumental propia del modelo técnico-económico bajo principios de eficiencia y eficacia (Monier, 1995). Desde los aportes gubernamentales, es posible

plantear un eje de análisis de las PP, que introduce nuevos modos de gobernar y que se muestran en instrumentos que movilizan y actúan en niveles micro y macro sociales. Estos modos de gobernar muestran las distintas posiciones y formas de conceptualizar a los sujetos en determinadas problemáticas definidas por las PP (Rivera-Aguilera, 2017).

La implementación de las políticas de evaluación en México, responden a la introducción de la racionalidad neoliberal, la cual es vista como una forma particular de razón que configura todos los aspectos de la existencia en términos económicos y reconstruye un nuevo sujeto en un nuevo imaginario social, que se reproduce bajo un orden normativo donde la razón económica impera, convirtiendo al hombre en un sólo *homo economicus*, que enmarca, mide y razona todos los asuntos sociales y políticos, bajo una lógica económica (Brown, 2020; Laval y Dardot, 2013).

Este tipo de racionalidad se convierte en un modo de gobierno que moldea conductas de los hombres produciendo normatividades, prácticas y modos de subjetivación, que conduce una nueva racionalidad política, es decir, una transformación de los modos de gobierno ya no fundados en una razón de Estado sino en la competencia económica, aunque sea “en un marco y con instrumentos estatales” mediante una nueva forma de ejercicio de poder (Brown, 2020; Foucault, 2004).

Desde esta postura, es posible comprender como el rol fundamental del Estado responde a las necesidades del mercado y como se definen los problemas sociales y la construcción de las PP para atenderlos, mediante criterios de utilidad y racionalidad económica, que producen discursos que construyen sujetos que se reinventan como un capital que tiende a la auto-valoración constante bajo un ambiente de competitividad que permite la reproducción de la ideología neoliberal y las formas de gobernar en los diversos espacios sociales (Brown, 2020; Laval y Dardot, 2013).

Desde los aportes de los CMS, el discurso del *Management* se asume como una ciencia del neoliberalismo y como pieza estratégica para su reproducción, especialmente el discurso centrado en la eficiencia y eficacia que han generado nuevas formas de autoridad y de poder. Desde esta perspectiva, los saberes que se producen, lejos de ser neutrales y apolíticos, se convierten en formas que operan como tecnologías de control.

Estos dispositivos pueden ser vistos desde dos ángulos: a) en la aplicación de este lenguaje managerial en otro tipo de organizaciones que no responden a

fines lucrativos; y b) el *management* como un saber que es objetivo, apolítico y práctico para resolver problemáticas y necesidades en las diversas esferas de la sociedad. Este discurso opera como una lógica dominante y como una forma de pensamiento que se constituye como una verdad (Rivera-Aguilera, 2017).

En la educación superior, este discurso fue introducido mediante el esquema de racionalidad impulsado por las PP, lo cual generó una serie de narrativas y discursos que se propagaron en el funcionamiento del Subsistema de Educación Superior (SES) y las universidades adoptaron una serie de prácticas y procesos que les permitieron cumplir, alinearse y ganar legitimidad a través de los requerimientos de la política mediante la incorporación de técnicas administrativas como la planeación estratégica, administración estratégica y la construcción de indicadores de gestión para evaluar el desempeño de la universidad. Es posible observar tres dimensiones que han funcionado como discursos y que fueron impulsados desde esta racionalidad: 1) rendición de cuentas; 2) evaluación-acreditación y 3) gestión-supervisión-control; en cada dimensión se establece una relación entre el Estado, las IES y la sociedad (Comas *et al.*, 2014).

En relación con la transparencia y rendición de cuentas, la universidad pública tiene la obligación moral de dar cuentas de sus actos, aunque de manera directa se carece de herramientas efectivas; por lo tanto, es a través del Estado, el medio para poder hacerlo, al representar la máxima autoridad jurídica. La transparencia y rendición de cuentas es un mecanismo de control sobre lo que hace la universidad y cómo utiliza los recursos para el cumplimiento de los fines sociales conferidos.

En relación con la evaluación-acreditación representa una relación estructural entre el Estado, universidades y otros organismos relativamente autónomos como los CIIES y COPAES, por mencionar algunos. En relación con la dimensión gestión-supervisión-control, este eje en el ámbito de la educación superior se conforma de la siguiente manera: Estado/Gobierno/SEP/Subsecretaría de Educación Superior y sus interacciones representan un grado de complejidad y conflictividad, debido a la dependencia económica de las universidades y su falta de consenso provenientes de la autonomía que se les ha conferido y de las instancias gubernamentales (Buendía, 2007; Comas *et al.*, 2014; López, 2012) acreditación y calidad en la educación superior privada: un estudio de casos (1994-2004).

Se observa que, la intervención política directa del gobierno al interior de las universidades ha disminuido, al igual que la interacción entre los rectores de las universidades y las autoridades educativas. Las políticas educativas que se

han impulsaron en las últimas tres décadas han generado una nueva forma de control del gobierno o como Acosta (2020) lo denomina: una nueva forma de neo intervencionismo estatal, donde es capaz de influir y orientar a través de programas dotados de recursos económicos e incentivos. Este cambio en el modelo de intervención del Estado para la regulación universitaria a través de incentivos, constituyen mecanismos para lograr la voluntad política, ganar legitimidad, así como la movilización del comportamiento de los actores y su acción impulsados por los incentivos económicos que generaron mayor participación de los actores involucrados.

Metodología

El presente artículo tiene como objetivo comprender como se construye y reproduce el discurso de la transparencia y la rendición de cuentas en el ámbito de la educación superior, específicamente en las Universidades Públicas de México a partir del uso del análisis crítico del discurso como recurso metodológico. La pregunta que guía la investigación es la siguiente: ¿Cómo se construyen las narrativas sobre transparencia y rendición de cuentas en el discurso institucional de las Universidades Públicas de México? El trabajo parte del supuesto hipotético de que el discurso de la transparencia y la rendición de cuentas en las Universidades Públicas de México no solo funciona como un mecanismo de control administrativo por parte del Estado, sino también como una herramienta que reproduce relaciones de poder asimétricas que limitan la autonomía universitaria con fuertes implicaciones en la dinámica universitaria.

El Análisis Crítico del Discurso (ACD) como recurso metodológico tiene cabida en los métodos interdisciplinarios de los estudios discursivos, así como otros métodos de las humanidades y las ciencias sociales. El Análisis Crítico del Discurso (CDA) es un enfoque interdisciplinario que examina la relación entre el lenguaje y el contexto social, enfocándose en cómo el poder y la ideología se reflejan y perpetúan a través del discurso. Se trata de una metodología utilizada para destapar significados e ideologías ocultas en textos, con el objetivo de revelar cómo el lenguaje influye en la realidad social y las dinámicas de poder.

El ACD se constituye como una perspectiva crítica que trata problemáticas sociales donde el análisis discursivo es interpretativo y explicativo, considerando al discurso como una forma de acción social que establece la relación entre sociedad y cultura, de carácter histórico que se enfoca, principalmente, en problemas

sociales y cuestiones políticas, con carácter multidisciplinario que parte de la interacción social y de su estructura social. Particularmente, se centra en las formas donde las estructuras discursivas representan, confirman, legitiman, reproducen o desafían las relaciones de abuso de poder (dominación) en la sociedad (Van Dijk, 2016).

EL ACD contiene dos factores clave que profundizan en el análisis de los textos y documentos seleccionados, tales como: poder e ideología en el discurso. Pues se investiga cómo las relaciones de poder y las ideologías están incrustadas en el lenguaje, a menudo revelando injusticias y desigualdades sociales. Se examina como el discurso puede tanto reproducir como resistir las estructuras de poder, como se observa en las obras de teóricos como Norman Fairclough, quien enfatiza el papel de las estructuras lingüísticas y sociales en estos procesos. Enfoques metodológicos. Emplea una variedad de marcos metodológicos, incluidos los desarrollados por Teun A. Van Dijk y Norman Fairclough. El modelo de Van Dijk se centra en dimensiones del texto como macroestructura, superestructura y microestructura para analizar como el lenguaje transmite opiniones y dinámicas de poder (Islamiyah y Hermaliza, 2024). El enfoque de Fairclough implica analizar textos en múltiples niveles: microestructural (uso del lenguaje), mesoestructural (producción y difusión de textos) y macroestructural (contextos sociales y culturales) (Hermawan y Hamdani, 2023).

A partir de estos dos factores, el ACD es visto como una estrategia metodológica que funciona como caja de herramientas la cual tiene como objetivo mostrar nuevos instrumentos que contribuyen a la comprensión de las formas en que se constituyen los discursos operantes en diversos contextos y como se resuelven problemas determinados (Peña, 2019; Jagger, 2003; Rivera-Aguilera, 2017). En este sentido el ACD se guía por una serie de pasos para analizar textos y documentos. La presente investigación retoma las pautas que guían el uso del ACD. La tabla 1 muestra de manera sintética el uso de esta metodología:

TABLA 1. METODOLOGÍA ACD PARA EL ANÁLISIS DE TEXTOS

Pasos	Descripción
1. Revisión y selección de documentos públicos.	<p>En esta fase el investigador debe aumentar el conjunto de materiales documentales pertinentes a la investigación que se ha formulado. Este esfuerzo facilitará la expansión del corpus textual que rodea el tema en cuestión. Para lograr este objetivo, es aconsejable buscar documentos de políticas globales, nacionales y locales relacionadas con el tema seleccionado.</p> <p>Para identificar los documentos globales, se recomienda examinar los materiales producidos por organizaciones como las Naciones Unidas, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. En el contexto de la empleabilidad de los jóvenes, se ha ejemplificado a través de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).</p> <p>Para localizar los documentos nacionales y locales, es recomendable investigar las políticas, los discursos presidenciales, la legislación y la documentación de programas específicos, informes de la organización, planes de desarrollo, entre otras fuentes relevantes.</p> <p>Es imperativo que, durante esta fase, se puedan discernir las interconexiones relacionadas con la influencia de los documentos globales en los contextos locales y aplicar así los conocimientos a los documentos y sus interrelaciones.</p>
2. Seleccionar un corpus (global, nacional y local).	<p>Fase que implica el examen sistemático de los textos adquiridos. En consecuencia, se recomienda clasificar la información global, nacional y local, manteniendo separaciones distintas.</p> <p>Este enfoque metodológico facilitará la presentación inicial de la información a nivel descriptivo o secuencial. A continuación, se identificarán y extraerán las citas más destacadas de los documentos seleccionados.</p> <p>Posteriormente, se realizará un nivel avanzado de análisis, integrando los instrumentos analíticos previamente delineados para interrogar el texto evaluado.</p>
3. Interrogar a los textos desde un nivel analítico que incorpore problematizaciones, autoridades y tecnologías de poder.	<p>Preguntas que ayudan al análisis para identificar tecnologías y recursos de poder: ¿Qué elementos discursivos de los documentos seleccionados permiten entender formas de gobernar sujetos, organizaciones y comunidades? Para esto es importante centrar el análisis en cómo esas formas de moldear conductas se generan en direcciones deseadas y, a través de que estrategias programáticas se buscan encarnar esas técnicas (Códigos, conceptos e información clave).</p>

Fuente: elaboración propia con base en Peña (2019), Jagger (2003) Rivera-Aguilera (2017).

En cuanto a las limitaciones metodológicas, si bien el ACD es una herramienta poderosa para revelar dinámicas e ideologías de poder ocultas, es fundamental reconocer su carácter inherentemente subjetivo. Los investigadores aportan sus propias perspectivas y sesgos al análisis, lo que puede influir en la interpretación de los textos y en las conclusiones obtenidas. Además, el enfoque del ACD en el poder y la ideología puede llevar a descuidar otros aspectos relevantes del discurso, como las dimensiones culturales o emocionales, que también juegan un papel significativo en la configuración de la realidad social.

a) Criterios de selección de los textos

Esta investigación retoma la metodología del ACD (véase tabla 1), en la que el paso 2 sugiere clasificar la información en los niveles global, nacional y local para una presentación más clara. A partir de este criterio, se establecieron tres parámetros para la selección de documentos:

1. **Plano discursivo en el que operan:** determina el nivel de operación del discurso, ya sea global, nacional o local.
2. **Acontecimiento discursivo:** identifica el tema o problema donde se inserta el objeto de investigación y su relación con los textos analizados.
3. **Hitos en el discurso:** destaca los elementos y palabras clave presentes en los textos analizados, los cuales servirán como base para la discusión.

Con base en estos criterios, se seleccionaron los siguientes documentos:

1. **Agenda 2030:** representa un plano discursivo global. Este documento establece líneas de acción y compromisos en materia educativa basados en diagnósticos y recomendaciones de organismos internacionales.
2. **ANUIES Visión y acción 2020-2030:** documento del plano discursivo nacional. La Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES) desempeña un papel clave en el desarrollo del Subsistema de Educación Superior en México. Este documento adapta los ejes estratégicos de la Agenda 2030 al contexto mexicano.
3. **Plan de Desarrollo Institucional de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco 2023-2033 (PDI-UAM-X 2023-2033):** documento que opera en el plano discursivo local. Los planes de desarrollo institucional de las universidades son documentos clave, ya que establecen objetivos y líneas de acción alineadas con los objetivos nacionales, como los señalados por la ANUIES o el Plan Sectorial de Educación. En este estudio, y por conveniencia de los autores, se retomó únicamente el texto *ANUIES Visión y acción 2020-2030*.

b) Análisis e interpretación

A partir del marco teórico y la revisión documental, se establecieron dos relaciones analíticas para guiar el ACD:

1. Calidad-Transparencia
2. Calidad-Rendición de cuentas

La tabla 2 presenta un esquema de la operacionalización de los criterios de selección, así como la identificación de los párrafos relevantes de los textos analizados en función de las relaciones establecidas.

TABLA 2. CARACTERÍSTICAS DE LOS DOCUMENTOS SELECCIONADOS.

Características de los documentos seleccionados			
Textos analizados	Texto 1:	Texto 2:	Texto 3:
	Marco de Acción para la realización del Objetivo de Desarrollo Sostenible 4 de la Agenda 2030. La UNESCO, junto con el UNICEF, el Banco Mundial, el UNFPA, el PNUD, ONU Mujeres y el ACNUR, organizó el Foro Mundial sobre la Educación 2015 en Incheon.	Visión y acción 2030 Propuesta de la ANUIES para renovar la educación superior en México. Diseño y concertación de políticas públicas para impulsar el cambio institucional.	Plan de Desarrollo Institucional de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco 2023-2033.
Características del documento y párrafos seleccionados para el análisis	Documento emitido por la Organización de las Naciones Unidas a través de la UNESCO donde se muestran un apartado dedicado a la "Gobernanza, rendición de cuentas y alianzas" dentro del Capítulo III. Modalidades de Aplicación Capítulo III. Modalidades de aplicación, Supervisión, seguimiento y examen de políticas basadas en evidencia, párrafo 97, p. 64.	Documento emitido por la ANUIES, marzo 2018. Párrafo 1 Línea de acción: Retos para el mejoramiento de la calidad, p. 69.	Documento emitido por Rectoría de la Unidad Xochimilco, junio 2023. Párrafo 2 4.1 Autonomía, gobernanza, transparencia y rendición de cuentas, p. 46.

Características de los documentos seleccionados			
Plano discursivo	Político/Global-Internacional	Político/Global-Nacional	Político/Nacional-Local
Acontecimiento discursivo	Asuntos mundiales gestionados por organismos internacionales especializados en educación, ciencia y cultura.	Asuntos del Estado con el Sistema de Educación Superior y las IES.	Asunto de la Universidad con el contexto en el que incide.
Categorías e hitos en el discurso	<ul style="list-style-type: none"> - Educación inclusiva. - Educación equitativa. - Educación de calidad. - Aprendizaje durante toda la vida. 	<ul style="list-style-type: none"> - Calidad y evaluación. - Gestión y conducción. - Desempeño institucional. - Transparencia y rendición de cuentas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Gestión y planeación. - Autonomía. - Gobierno universitario. - Transparencia y rendición de cuentas.

Fuente: elaboración propia.

Interpretación y resultados. El ACD en acción

Relación analítica: calidad y transparencia

A lo largo de este trabajo, hemos argumentado como los textos, discursos y su interrelación en los diversos planos en los que operan, muestran argumentos en torno a la calidad, transparencia y rendición de cuentas, como un eje indisoluble y una problemática focalizada en el SES, lo cual hace que las IES adopten comportamientos y discursos para responder a los requerimientos de la PP y ganar legitimidad como organizaciones del conocimiento con alta responsabilidad social. Esto se puede observar en una serie de elementos en torno a la calidad-transparencia. Para ello, se han seleccionado dos citas, las cuales parten de un texto que opera a nivel nacional y otro a nivel local.

Párrafo del texto ANUIES visión-acción 2023

Plano discursivo: global-nacional

“Retos para el mejoramiento de la calidad”

En la concepción de este Sistema será necesario definir un nuevo concepto de **calidad integral, que enfatice la evaluación de los procesos y resultados de aprendizaje en lugar del mero cumplimiento de indicadores, y de manera crucial asegure la realimentación a todos los involucrados con el fin de propiciar el desarrollo y la mejora continua de los procesos y programas educativos**. El objetivo central es

que las familias y los alumnos dispongan de información veraz y oportuna para decidir, ya que, en muchas ocasiones, cuando egresan los alumnos se enteran que el programa cursado no cuenta con validez oficial y, que, en consecuencia, no obtendrán su cédula profesional. Finalmente, es importante lograr que la evaluación y la acreditación se relacionen con la responsabilidad social, con la transparencia y la rendición de cuentas. Para ello, se debe transitar a un proceso integral de evaluación con énfasis en los resultados de aprendizaje de los estudiantes. Adicionalmente, deberán alcanzarse los acuerdos para la creación y operación del **Sistema Nacional de Evaluación y Acreditación con plena credibilidad y transparencia en sus procesos y resultados. En la gestión de la calidad deben considerarse, como principios irrenunciables, la adecuada formación de los estudiantes, la pertinencia de la oferta educativa, la responsabilidad social, la transparencia y la rendición de cuentas** (ANUIES, 2018, p. 49).

Análisis discursivo

El discurso sobre la calidad en la educación superior se enmarca dentro de un paradigma global-nacional alineado con tendencias internacionales impulsadas por organismos como la UNESCO, el Banco Mundial y la OCDE. A través del concepto de “calidad integral”, se busca validar un modelo de gestión educativa basado en la evaluación de resultados de aprendizaje y la transparencia como mecanismos de regulación.

Desde la perspectiva de las tecnologías del poder, la redefinición de la calidad implica una redistribución del poder entre el Estado, las Instituciones de Educación Superior (IES), las agencias acreditadoras y la sociedad. En este esquema, el Estado y las agencias evaluadoras adquieren un papel central al establecer estándares de calidad, mientras que las IES deben ajustarse a estos criterios para garantizar su legitimidad, lo que puede afectar su autonomía.

El discurso también asigna a la sociedad un rol clave, al trasladar la responsabilidad del aseguramiento de la calidad a estudiantes y familias, quienes deben tomar decisiones educativas con base en sistemas de evaluación previamente establecidos.

Desde una racionalidad neoliberal, la educación superior es gestionada según principios de eficiencia, competitividad y rendición de cuentas. La evaluación deja de ser solo un mecanismo de mejora y se convierte en una herramienta de regulación del desempeño institucional y de los sujetos.

Algunos puntos clave del discurso incluyen:

- La estandarización de aprendizajes y el uso de métricas para comparar el desempeño de los estudiantes.
- La exigencia de que las IES demuestren su responsabilidad social a través de la transparencia y la rendición de cuentas.
- La consolidación de un proceso integral de evaluación que expande los mecanismos de certificación y acreditación.

En este marco, la educación superior deja de ser considerada un bien público y se convierte en un servicio regulado por indicadores y estándares globales. Además, la responsabilidad de acceder a una educación de calidad se traslada a los individuos, reforzando una lógica de autogobierno donde los sujetos deben gestionar su propio futuro educativo dentro de un sistema de competencia y evaluación continua.

Párrafo del texto: Plan de Desarrollo Institucional 2033. Caso Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco

Plano discursivo: Global-Local

“Autonomía, gobernanza, transparencia y rendición de cuentas”

La autonomía es un valor constitucional que debe preservarse para garantizar un gobierno adecuado a sus fines, de manera independiente y con autodeterminación académica y administrativa. Es una condición irrenunciable para una gestión adecuada y responsable, de ella derivan la libertad de cátedra, de investigación y la generación de expresiones críticas a través de la difusión del saber. Para que el ejercicio de la autonomía se constituya en un hecho y no en una aspiración, es necesario que el gobierno universitario sea legítimo, eficaz y estable. Ello se sustenta en el ejercicio pleno de las funciones de los órganos colegiados y personales responsables de las decisiones más importantes en la conducción y gestión de la Universidad. **La autonomía implica la transparencia y la rendición de cuentas, así como la adopción de los medios y la realización de las acciones necesarias para garantizar el compromiso de la Universidad con la sociedad.** El objetivo general de este eje transversal es asumir la autonomía universitaria como principio rector en el cumplimiento de los fines de la Universidad, promoviendo prácticas de gobernanza que fortalezcan la toma de decisiones colectivas y que promuevan la transparencia

y la rendición de cuentas en la planeación y realización de las funciones sustantivas de la Universidad. Es necesario promover la cultura de la rendición de cuentas como una práctica plenamente incorporada en la cultura organizacional de la Universidad, observando el principio de máxima publicidad (UAM Xochimilco, 2023, p. 46).

Análisis

Es posible comprender el discurso sobre Cultura y transparencia/rendición de cuentas mediante dos ejes de análisis:

- 1.- Racionalidad neoliberal que opera en la construcción de las PP impulsadas por el Estado: Los problemas sociales y la construcción de las PP para atenderlos, se establecen a través de criterios de utilidad y racionalidad económica. Si bien la PP, es actor, pero también funge como producto de redes de actores. Es necesario resaltar que a través del concepto de gobernanza hay reconocimiento de otros actores sociales y su participación, genera una mirada más profunda en las formas de organización emergentes para atender las demandas sociales en el ámbito educativo.
- 2.- Nueva forma de control del gobierno y dispositivos de control: La lógica que se ha impulsado a través del conjunto de programas y mecanismos que involucran diferentes indicadores cuantitativos para medir el desempeño institucional (cobertura, planta académica y Sistemas de Información Complejos para la transparencia de la información), donde el Estado a través de las PP ha impulsado mediante programas dotados de recursos económicos e incentivos ligados a esquemas de evaluación y calidad, transparencia y rendición de cuentas. El discurso de la transparencia se ve como mecanismo de control y como instrumento limitado, acotado, específico para el mejoramiento de las relaciones y comunicaciones entre actores plurales, en un contexto democrático, es decir, de disensos, pluralidad valorativa, racionalidad limitada (Buendía y Salas, 2020).

En este sentido, la transparencia supone la relación entre actores y se asocia con estímulos y sanciones para unos y otros, lo cual genera legitimidad frente a la sociedad en relación con el cumplimiento de los objetivos relacionados con las funciones sustantivas. La transparencia y rendición de cuentas son mecanismos de control en esta forma de neo-intervencionismo estatal sobre lo que hace la

universidad y cómo utiliza los recursos para el cumplimiento de los fines sociales conferidos (Buendía y Salas, 2020).

Estos elementos discursivos de la gestión de calidad y cultura de la cooperación y orientación de resultados, son producto de como en tres décadas se ha construido las PP en educación, bajo una racionalidad neoliberal que se convierte en un modo de gobierno ya no fundados en una razón de Estado sino en la competencia económica. Planeación, gestión, calidad, cultura y desempeño son elementos discursivos del discurso del *Management* que opera como un saber del neoliberalismo y como pieza estratégica para su reproducción con valores, prácticas y procesos que se mira como un discurso apolítico, neutral y práctico para resolver problemáticas y necesidades en las diversas esferas de la sociedad.

Relación analítica: calidad y rendición de cuentas

El problema de la calidad educativa se convirtió en un tema de agenda pública durante tres décadas, puesto que el gobierno y las universidades reconocían la necesidad de su mejora; para alcanzarla plantearon objetivos, estrategias y acciones, y la acompañaron de instrumentos como la planeación, la evaluación y la rendición de cuentas.

La evaluación aún es vista como la principal estrategia para alcanzar la calidad; mientras que la rendición de cuentas, es un elemento central de la política pública contemporánea, es el manejo de la información para la generación de evidencia que dé sustento al análisis y decisiones en el proceso de diseño e implementación (Parsons, 2006); así que las instituciones y organizaciones educativas en México, difunden públicamente sus estados financieros auditados; así como, la acreditación de sus programas y la certificación de sus procesos de gestión (Comas *et al.*, 2014) como acciones de rendición de cuentas en pro del derecho a la información (transparencia).

Para mostrar el estrecho vínculo entre los organismos internacionales y las figuras nacionales que buscan atender el problema público de la calidad educativa y la rendición de cuentas, a continuación, se analizan la primera obtenida de un documento de índole internacional.

Párrafo seleccionado del texto: Marco de Acción para la realización del Objetivo de Desarrollo Sostenible 4 de la Agenda 2030

Plano discursivo: Global-Internacional

“Supervisión, seguimiento y examen de políticas basadas en evidencia”

9 7. El seguimiento y el examen basados en políticas, sistemas y herramientas sólidos de supervisión, presentación de informes y evaluación son esenciales para el logro del ODS 4-Educación 2030. Para supervisar la calidad de la educación se requiere un enfoque multidimensional que abarque el diseño, las aportaciones, el contenido, los procesos y los resultados del sistema. **Como los principales responsables del seguimiento son los países, éstos deberán crear mecanismos eficaces de seguimiento y rendición de cuentas, adaptados a las prioridades nacionales, en consulta con la sociedad civil.** También deberán desplegar esfuerzos encaminados a conseguir un mayor consenso en el plano mundial en cuanto a las normas de calidad y los resultados del aprendizaje específicos que se tendrán que alcanzar en el curso de la vida —desde el desarrollo en la primera infancia hasta la adquisición de competencias en la adultez— y a la mejor manera de evaluarlos. Por otra parte, los países deberán procurar mejorar la calidad y puntualidad de los informes. **Es importante que todos puedan tener libre acceso a la información y los datos. Los exámenes en los planos regional y mundial se nutrirán de datos, información y resultados de los países provenientes de mecanismos existentes de presentación de informes, así como de nuevas fuentes de datos según convenga** (UNESCO, 2015, p. 64).

Análisis

El párrafo analizado evidencia un modelo impulsado por la ONU y la UNESCO, establece un modelo de gobernanza educativa global basado en la supervisión, la rendición de cuentas y la evaluación de resultados. Su discurso promueve un enfoque multidimensional de la calidad educativa, donde los gobiernos nacionales son los principales responsables de garantizar la supervisión del sistema, pero dentro de un marco regulador alineado con estándares internacionales. El texto propone una redistribución de la autoridad en la educación, donde los gobiernos deben adaptar sus políticas a estándares globales, lo que genera una relación de asimetría entre actores internacionales y nacionales.

Aunque se enfatiza que los gobiernos nacionales lideran el seguimiento educativo, en la práctica, deben ajustarse a estándares internacionales definidos por organismos multilaterales. Además, la inclusión de la sociedad civil en la formulación de políticas educativas opera más como una legitimación discursiva que como una descentralización efectiva del poder. El texto enfatiza la necesidad de que los países creen mecanismos de supervisión educativa “adaptados a las prioridades nacionales”, lo que sugiere una “tropicalización” de los estándares internacionales. Sin embargo, esta flexibilidad se encuentra supeditada a las directrices establecidas en el marco global, lo que reafirma una lógica de regulación desde el ámbito internacional.

El énfasis en la rendición de cuentas introduce una cultura de supervisión permanente, donde las instituciones educativas y los Estados deben demostrar constantemente su cumplimiento con estándares internacionales. De esta manera, la educación deja de ser considerada únicamente como un bien público y se transforma en un servicio sujeto a medición, evaluación y regulación externa. La idea de que los gobiernos deben generar datos accesibles y precisos refuerza la noción de que la educación debe estar sujeta a un monitoreo constante, donde la transparencia se convierte en un mecanismo de control social. En sentido la supervisión y la evaluación no solo regulan a las instituciones educativas, sino que también disciplinan a los individuos, al establecer estándares que deben ser cumplidos para garantizar la calidad de la educación.

Conclusiones

Las políticas educativas impulsadas en las últimas tres décadas han generado una nueva forma de control del gobierno o como Acosta (2020) lo denomina: una nueva forma de neo-intervencionismo estatal, donde es capaz de influir y orientar a través de programas dotados de recursos económicos e incentivos. Este cambio en el modelo de intervención del Estado para la regulación universitaria a través de incentivos, constituyen tecnologías de control para lograr la voluntad política, ganar legitimidad, así como la movilización del comportamiento de los actores y su acción impulsados por los incentivos económicos que generaron mayor participación de los actores involucrados. Si bien la alineación o estandarización de los mecanismos de transparencia y rendición de cuentas provocó efectos negativos en el SES en México, consideramos que con su desaparición no se garantiza del logro de efectos positivos.

La universidad es un espacio de dominación en la cual confluyen saberes y prácticas que ordenan a los individuos e inciden en diferentes espacios de la sociedad (Ibarra, 2001a). Los aportes de la teoría crítica se han convertido en una herramienta de análisis que ayudan a profundizar en las prácticas cotidianas y en los saberes materializados mediante diversos instrumentos que operan como tecnologías en las que fluye el poder.

Estas tecnologías de gobierno, desde los aportes de la gubernamentalidad, se constituyen como ejercicios de poder que orientan el comportamiento de los sujetos. Este enfoque muestra un análisis estratégico que se da entre los saberes, el poder y la construcción de la subjetividad que le da el sentido a las relaciones en los diversos espacios de la sociedad moderna (Ibarra, 2001).

La reproducción del discurso de la transparencia y rendición de cuentas en las universidades públicas materializa una herramienta de control y vigilancia a distancia por parte del Estado y la sociedad, que plasma una forma de racionalidad instrumental permeada por discursos provenientes del *management* que implican medir resultados y usar eficientemente recursos.

Por ello, es necesario avanzar hacia la construcción de perspectivas críticas que muestren sus efectos en este tipo de organizaciones, ya que, en la práctica, la implementación del discurso implica también la reproducción de relaciones de poder y su concentración en ciertos grupos y actores, que buscan sacar ventaja. A pesar de que hoy las políticas de evaluación han llegado a su fin, el discurso se ha institucionalizado, por ello es necesario avanzar en nuevos ejes de análisis que permitan mostrar los efectos de su reproducción y cuestionar cuales han sido los efectos en la concepción de la autonomía universitaria, pues el discurso como mecanismo de control paradójicamente, afecta su autonomía.

En cuanto al plano metodológico, el ADC se ha convertido en una herramienta que permite cuestionar los modos de ordenamiento y algunos procesos organizacionales. En este sentido, se resalta el papel que juegan las narrativas que imperan como lógicas y como fuentes de poder, que buscan preservar estructuras e ideologías a través de los sujetos que las producen. De tal forma que profundizar en las narrativas que se gestan en el modo de producción capitalista, recupera elementos que han sido invisibilizados y que deben ser críticamente analizados para repensar en los estudios y saberes que se generan, ya que se han disfrazado como discursos apolíticos y neutrales mediante técnicas para la producción de resultados, bienes y servicios.

El ACD y en especial en el campo de los EO permite un acercamiento a las diversas lógicas y comportamientos de los individuos que conforman a la diversidad organizacional. Desde esta mirada, se resalta el papel de los actores que gobiernan y como gobiernan a las organizaciones, especialmente en las prácticas discursivas que orientan los comportamientos de los individuos, ya que el análisis retoma los mecanismos de poder que buscan imponer una verdad para aquellos que ejercen tal mecanismo.

Referencias

- Acosta Silva, A. (2020). Autonomía universitaria y estatalidad. *Revista de la Educación Superior*, 49(193), 1-23. <<https://doi.org/10.36857/RESU.2020.193.1025>>.
- Alvesson, M., Bridgman, T. y Willmott, H. (2009). *The Oxford handbook of Critical Management Studies*. Oxford University Press.
- ANUIES (2018). *Visión y acción 2023*. <http://www.anui.es.mx/media/docs/avisos/pdf/VISION_Y_ACCION_2030.pdf>.
- Arellano, D. (2004). *Gestión estratégica para el sector público. Del pensamiento estratégico al cambio organizacional*. Fondo de Cultura Económica.
- Brown, W. (2020). *En las ruinas del neoliberalismo. El ascenso de las políticas antidemocráticas en Occidente*.
- Buendía Espinosa, A. (2007). *Evaluación, acreditación y calidad en la educación superior privada: un estudio de casos (1994-2004)*. UAM-X.
- Buendía, A. y Salas, I. (2020). Mirar la transparencia desde el discurso. Un acercamiento a las universidades públicas mexicanas. *Gestión y Política*, 29(1), 3-35.
- Comas, Ó., Fresán, M. M., Buendía, A., y Gómez, I. (2014). El PIFI en las universidades públicas: de la decisión racional a la legitimidad institucional. *Revista de la Educación Superior*, 43(169), 47-67. <<https://doi.org/10.1016/j.resu.2014.02.001>>.
- Foucault, M. (2004). *Nacimiento de la biopolítica. Curso en el College de France (1978 – 1979)*. Fondo de Cultura Económica.
- Hermawan, A., y Hamdani, A. (2023). *Critical Discourse Analysis of Norman Fairclough on Online Media Reporting About the Rohingya Refugee Crisis*. <<https://doi.org/10.36815/matapena.v6i02.3064>>.
- Ibarra, E. (2001). Ibarra Colado, Eduardo (2001) “Foucault, gubernamentalidad y organización: una lectura de la triple problematización del sujeto”.

- Ibarra, E. (2001). *La universidad en México hoy: gubernamentalidad y modernización*, DGEF-UNAM/FCPYS-UNAM/UAM-I/ANUIES, Colección Posgrado.
- Ibarra, E., Faria A. y Guedes, A. (eds.) (2010). *Special Issue on Critical International Management and International Critical Management: Perspectives from Latin America. Critical Perspective on International Business*, 6 (2-3). (ISSN 1742-2043).
- Islamiyah, H. Y., & Hermaliza, H. (2024). Teun a van Dijk's Critical Discourse Analysis on kompas.com News. Language Literacy. <<https://doi.org/10.30743/ll.v8i1.9280>>.
- Jager, S. (2003). Discurso y conocimiento: aspectos teóricos y metodológicos de la crítica del discurso y el análisis de dispositivos. En Wodak, R. & Meyer, M (comp.). *Métodos de análisis crítico del discurso* (pp. 61-100). Gedisa.
- Laval, C., Dardot, P. (2013). *La nueva razón del mundo. Ensayo sobre la sociedad neoliberal*. Gedisa.
- LFTAIPG (2012). Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental. Artículo 1. Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. Última reforma publicada DOF 08-06-2012. <<http://www.inec.gob.mx/transparencia/pdf/LFTAIPG.pdf>>.
- López, R. (2012). ¿Es el Programa Integral de Fortalecimiento Institucional (PIFI) una moda? *Revista de la Educación Superior*, XLI(163), 91-114>.
- Maldonado-Radillo, S., V. M. Enríquez Alcántara, B. R. Rivera García y M. C. Barón Ramírez (2013). *La transparencia de las instituciones públicas de educación superior del noroeste de México en Revista Internacional Administración & Finanzas (RIAF)*, 6 (4), pp. 73-88.
- Manin, B., Przeworski, A., Stokes, S. (1999). *Democracy, Accountability and Representation*. Cambridge University Press.
- Monier, E. (1995). *Evaluación de los poderes públicos*. Editorial Económica.
- Ordorika Sacristán, I. (2001). Aproximaciones teóricas para un análisis del conflicto y el poder en la educación superior. *Perfiles Educativos*, 23(91), 77-96
- Parsons, W. (2006). *Políticas Públicas, Una introducción a la teoría y la práctica del análisis de políticas públicas*. FLACSO.
- Peña, M. (2019). El análisis crítico de discurso en textos de políticas públicas: lineamientos para una praxis investigativa. *La Trama de la Comunicación*, 23(1).
- Rivera-Aguilera, G. (2017). Los procesos de influencia global/local en políticas públicas: Una propuesta metodológica. *Psico Perspectivas*, 16(3), 111-121. <<https://doi.org/10.5027/psicoperspectivas-vol16-issue3-fulltext-1092>>.
- Sanabria, M., Saavedra Mayorga, J. J., Smida, A. (2015). Los estudios críticos en administración: origen, evolución y posibilidades de aporte al desarrollo del

campo de los estudios organizacionales en América Latina. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 23(1), 209-234.

UAM (2023). *Plan de Desarrollo Institucional*. Universidad Autónoma Metropolitana.

UNESCO (2015). *Marco de Acción para la realización del Objetivo de Desarrollo Sostenible 4 de la Agenda 2030*. <https://unesdoc.unesco.org/in/documentViewer.xhtml?v=2.1.196&id=p::usmarcdef_0000245656_spa&file=/in/rest/annotation_SVC/DownloadWatermarkedAttachment/attach_import_4119b7c7-38f3-4df2-83e2-827c43bob7d6%3F_%3D245656spa.pdf&locale=es&multi=true&ark=/ark:/48223/pf0000245656_spa/PDF/245656spa.pdf#%5B%7B%22num%22%3A193%2C%22gen%22%3A0%7D%2C%7B%22name%22%3A%22XYZ%22%7D%2Cnull%2Cnull%2C%5D>.

Van-Dijk, T. A. (2016). Análisis crítico del discurso. *Critical Discourse Analysis*. *Revista Austral de Ciencias Sociales* (30), 203-222.

NEUROCIENCIA COGNITIVA ORGANIZACIONAL: ORÍGENES Y ALCANCE

Organizational cognitive neuroscience: Origins and scope

Helena López-Casares Pertusa¹

RESUMEN

Desde que los cambios del entorno comenzaron a impactar con fuerza en la forma en la que las empresas abordaban la gestión, el liderazgo de personas ha ido cambiando su enfoque. El paradigma emergente sitúa a las personas y a sus conocimientos en el centro de la gestión empresarial. En este escenario, la neurociencia cognitiva organizacional es la disciplina que aporta las bases para comprender la forma en cómo los seres humanos piensan, sienten y actúan. Los directivos tienen en esta área de conocimiento las bases para su desarrollo personal y para potencializar las capacidades individuales y colectivas de sus equipos.

Palabras clave: procesos cognitivos neuromanagement, liderazgo, cerebro humano

ABSTRACT

Since changes in the environment began to have a strong impact on the way companies approached management, people leadership has been changing its approach. The emerging paradigm places people and their knowledge at the center of business management. In this scenario, organizational cognitive neuroscience is the discipline that provides the basis for understanding the way in which human beings think, feel and act. In this area of knowledge, managers have the bases for their personal development and to enhance the individual and collective capabilities of their teams.

Keywords: cognitive processes, neuromanagement, leadership, human brain

¹ Universidad Europea de Madrid. helena.lopez-casares@universidadeuropea.es

Introducción

La neurociencia cognitiva es una disciplina que estudia la forma en la que el cerebro procesa la información, toma decisiones y genera pensamientos, entre otros aspectos. A través de la integración de la neurociencia y la psicología cognitiva, las investigaciones en este campo de estudio exploran las complejas interacciones entre la estructura y la función cerebral, así como su impacto en la cognición y el comportamiento humano. El objetivo de este artículo es explorar el campo de la neurociencia cognitiva aplicado a las empresas y ahondar en cómo el cambio de paradigma requiere de nuevas competencias directivas para la toma de decisiones en un mundo complejo, inestable y ambiguo.

El creciente interés, en el ámbito científico y académico, por la integración de estudios en un cuerpo teórico para explicar de forma multidisciplinar, la conducta y las relaciones en las organizaciones representa una oportunidad de análisis. Este cuerpo teórico surge de la confluencia de la Neurociencia, la Psicología cognitiva y las Ciencias Sociales. Esta unión toma cuerpo en la neurociencia cognitiva organizacional, mediante el cual la neurociencia está expandiendo su campo de acción y está tratando de responder a nuevas demandas, contribuyendo al conocimiento de las personas en el contexto de las organizaciones.

El trabajo se estructura alrededor del estudio del desarrollo de la neurociencia y su influencia en los orígenes de la neurociencia cognitiva organizacional. A continuación, se analizan los cambios del entorno que se imponen con fuerza desde finales del siglo XX y que actúan como palancas de transformación en la gestión de las empresas. En este sentido, se establece que: la velocidad, la inestabilidad y la incertidumbre que caracterizan al entorno, requiere de nuevas competencias y habilidades directivas basadas en los descubrimientos de la neurociencia cognitiva alrededor del comportamiento humano. Por último, el artículo analiza la repercusión del cambio de paradigma en la gestión y el liderazgo y su necesidad de adaptarse al mismo.

Este documento es de corte ensayístico y su intención es abordar los descubrimientos e investigaciones en neurociencia cognitiva aplicada a las empresas y de qué forma se establece la necesidad de tener una nueva perspectiva de liderazgo en un mundo incierto repleto de cambios veloces.

Auge de las neurociencias actuales: la Década del Cerebro

Debido a su complejidad y a su escaso interés y empuje social, las neurociencias han estado relegadas hasta hace unos años a un segundo plano. Rodríguez *et al.* (2004) reconocen que se hacía necesario un empuje y un respaldo de impacto político, económico, científico y social, que devolviera el esplendor a esta especialidad y la colocara en la primera línea de las disciplinas científicas del siglo XXI. Fue el congresista Silvio Conti, de los Estados Unidos, quién se hizo eco de las recomendaciones y demandas de la comunidad neurocientífica y actuó como fuerza motivadora en el Congreso de los Estados Unidos, acelerando una legislación que favoreció la promulgación de la Década del Cerebro.

Esta década se inició el 1 de enero de 1990, bajo la administración de George Bush. Rodríguez *et al.*, (2004) establecen que este periodo se centró en los cuatro aspectos principales que se citan a continuación:

- Incremento en la incidencia de enfermedades mentales y cerebrales degenerativas, traumáticas y congénitas.
- Avance tecnológico en neuroimagen y microscopía.
- Avances para el entendimiento de otros procesos patológicos y desarrollo de ciencias como la bioquímica o la genética.
- Avances en disciplinas intermedias como la genética molecular o la biología molecular.

Gobiernos de distintos países y sociedades científicas adoptaron la Década del Cerebro y se sumaron a sus iniciativas con la puesta en marcha de proyectos y la inauguración de centros y laboratorios de neurociencia. En pocos años se lograron grandes avances en torno al Sistema Nervioso Central, que inauguró un campo de gran potencial (Rodríguez *et al.*, 2004).

Una de las características de la Década del Cerebro fue el abordaje del estudio del cerebro desde un enfoque inter y transdisciplinario, como camino para lograr explicaciones coherentes, ampliar el alcance de su campo de estudios y aumentar sus aplicaciones.

La neurociencia centra su campo de estudio e investigación en la actividad del cerebro y en su incidencia en el comportamiento humano (Gago y Elgier, 2018).

La labor principal de la neurociencia está enfocada en determinar de qué forma interactúan las células nerviosas para producir la conducta y cómo es su relación con el medioambiente (Kandel, Schwartz y Jessel, 1997). Si bien el término neurociencia en su origen se encuentra vinculado con el campo biomédico (Nutton, 2002, citado en Redolar, 2002), en la actualidad es un campo de estudio interdisciplinar.

La neurociencia cognitiva

La relación entre mente y cerebro es una de las grandes áreas de interés que ha suscitado la atención de grandes pensadores a través de la historia. Su calado es de trascendencia filosófica y aúna ciencias como la medicina, la psicología, la biología o la antropología.

La actividad cerebral de orden superior no estaba ordenada alrededor de un cuerpo científico que estudiara estos procesos de forma conjunta. La neurociencia y la psicología cognitiva eran dos campos de estudio independientes entre sí, que realizaban sus investigaciones de forma separada.

Bajo la denominación de neurociencia cognitiva se engloba una disciplina que tiende un puente entre la psicología cognitiva y la neurociencia. Sus postulados se orientan a estudiar y explicar la forma como la mente realiza sus procesos tales como la memoria, la percepción, el lenguaje o la conciencia a partir de las funciones cerebrales (Albright, Kandel y Posner, 2000). Algunos autores afirman que la neurociencia es un conjunto de ciencias que centra su interés de estudio en la relación entre el aprendizaje y en la conducta (Salas, 2003). Para Kandel la neurociencia es la unión de la conducta y el cerebro (Kandel, Schwartz y Jessel, 1997; 2001; García, 2007).

El nacimiento del término *neurociencia cognitiva* se establece a finales de la década de 1970 con las aportaciones de Gazzaniga y de Miller (Larraín-Valenzuela *et al.*, 2002; Arias, 2012), quienes trataban de establecer la relación entre la actividad cerebral y la actividad mental. Los estudios de Gazzaniga y Miller se basaban en técnicas de la ciencia del cerebro y en métodos cognitivos (Gazzaniga, 1984).

La mente es el resultado de lo que hace el cerebro, por ello la neurociencia cognitiva debe aspirar a explicar cómo se relacionan el cerebro y la cognición (Gazzaniga, 1984), así como a entender la mente y sus procesos cognitivos tales como la percepción, la memoria o la conciencia (Kandel, Schwartz y Jessel, 1997). En

la actualidad, los aportes de la neurociencia son fundamentales para conocer y comprender los procesos cognitivos (Patoriza, 2006).

Neurociencia cognitiva organizacional

El modelo del *management* industrial fue una de las claves del progreso económico del siglo XX. La Revolución Industrial desencadenó un cambio en la forma de trabajo y de organización de las empresas nacidas a finales del siglo XIX. Las teorías e ideas de autores como Taylor, Fayol y Frank y Lilian Gilbreth fueron la base sobre las que estas empresas implantaron sus modelos y estructuras formales, además de sus sistemas de control jerárquicos y su burocracia, que hoy en día podemos reconocer en algunas empresas y sectores.

Actualmente los mercados hipercompetitivos donde operan las empresas; los nuevos modelos de negocio; la velocidad del cambio en todas sus vertientes: social, económica, tecnológica, política, cultural y demográfica; la redefinición del concepto de trabajo, del rol de los empleados y del papel del directivo; así como la hegemonía de la información y del conocimiento, hacen necesaria una revisión del concepto de gestión empresarial para que las organizaciones y sus miembros sean capaces de dar respuesta a los retos que los nuevos paradigmas les presentan.

El siglo XXI supone un cambio significativo en la gestión de empresas con respecto a otras épocas. Ahora, es fundamental aprender a trabajar con el cerebro y entrenar las habilidades cognitivas y emocionales. Estamos, pues, ante una nueva dimensión de la inteligencia humana, ante la aplicación inmediata de su capacidad consciente y de su capacidad inconsciente. El gran cambio está marcado por la transición de las creencias de la sociedad industrial y sus supuestos mecanicistas a las de la sociedad del conocimiento, como sinónimo de saber (Sutil *et al.*, 2013).

Hasta ahora, el estudio de las organizaciones y de los comportamientos se había centrado en las operaciones de la conciencia y en la razón. Sin embargo, en el nuevo paradigma se deben incluir las emociones. Este nuevo paradigma apunta a que la empresa es un sistema vivo y, como tal, está cambiando continuamente, es inestable e impredecible. Esto supone un salto diferencial con respecto al paradigma anterior lógico y racional.

Si bien las teorías de la administración evolucionan según las necesidades de cada momento y van integrando de forma paulatina aspectos humanos, la com-

plejidad del entorno y la velocidad de los cambios sugieren nuevos enfoques, entre los que se encuentran el aprender a desarrollar la dimensión del ser.

La tarea administrativa es incierta, desafiante y está influida por un número mayor de variables interdependientes (Ordóñez, Oliveros y Perea, 2022), cambios y transformaciones repletos de ambigüedad y de incertidumbre. Los administradores se enfrentan con asuntos y problemas multifacéticos, los cuales serán más diferentes y complejos que los anteriores (De la Cruz, 2000; Blanco, 2005).

Esta era viene marcada por el cambio rápido y repentino, y por la complejidad de los asuntos a los cuales se deben hacer frente en una organización. La complejidad viene en forma de dicotomías, ambivalencias, dualidades, contradicciones, paradojas, oposiciones y confusiones que los líderes deben saber entender y manejar (Bennis y Nanus, 1985).

La empresa como sistema abierto implica que las organizaciones están influidas por variables y elementos externos y que la interacción con los mismos es fuente de transformaciones (Sánchez, 2017). En esta situación surge el *neuromanagement* o la neurociencia cognitiva organizacional, una disciplina que toma del campo del estudio de la mente y del cerebro humanos nuevas ideas, perspectivas y herramientas para gestionar las organizaciones. El *neuromanagement* aparece como la disciplina adecuada para preparar a los líderes y a los equipos de trabajo a la adaptación al cambio.

Lee y Chamberlain (2007) definen a la neurociencia cognitiva de las organizaciones como la ciencia que se refiere al estudio de los procesos cerebrales que subyacen o influyen en las decisiones, conductas e interacciones que se dan en las organizaciones. El *neuromanagement* se centra en determinadas operaciones cognitivas que producen cambios en la estructura y en la conectividad cerebral. A través de la práctica y el entrenamiento consciente, las herramientas de la neurociencia cognitiva organizacional permiten que la persona desarrolle capacidades cognitivas y emocionales que le ayuden a elevar su rendimiento laboral. El *neuromanagement* está enfocado en el análisis de los procesos neurológicos vinculados con la toma de decisiones, en el desarrollo de la inteligencia individual y organizacional, en la planificación y gestión de personas y en potenciar la capacidad de visión en los líderes (Sutil *et al.*, 2013).

La disciplina del *neuromanagement* entrena las nuevas competencias del directivo del siglo XXI. Este entrenamiento permite a los líderes ser conscientes de las bases emocionales y racionales desde las que deciden para que ejerzan un

dominio sobre sus procesos de decisión y puedan gestionar la incertidumbre, la complejidad, el caos y el cambio.

El adecuado manejo de las emociones y la correcta gestión de las presiones del entorno permite reforzar una cultura organizacional donde las personas sean el centro de la gestión (Monzón *et al.*, 2022).

En la investigación actual en gestión de empresas se registra la importancia de las emociones para la correcta toma de decisiones (Damasio, 1999; Caruso y Salovey, 2005; Goleman, 1998). En línea con Caruso y Salovey (2005) el conocimiento de las emociones permite al directivo del siglo XXI utilizar la capacidad emocional de planificación estratégica y dirigir con lógica, emoción e inteligencia. La integración del estilo racional y el estilo emocional es clave para el liderazgo actual.

Las teorías del *management* del siglo XXI deben tomar en cuenta cómo funciona el cerebro para poder aplicar ese conocimiento al óptimo funcionamiento de los equipos de trabajo y potenciar el desarrollo de las capacidades cerebrales de los miembros de la organización (Sutil *et al.*, 2013).

Se asiste a una transición de paradigmas que implica el paso del *management* al *neuromanagement*. En el antiguo paradigma se entrenaba y formaba al directivo para ser más eficaz en sus decisiones y más eficiente en sus tareas dotándole de herramientas adicionales, externas a él y basadas en el hacer. En esta nueva era de generación de conocimiento ya no se trata de añadir más herramientas en la formación de los ejecutivos, sino de darles las competencias para que puedan manejar sus capacidades internas de manera más exitosa, entre las que se encuentran la autorregulación emocional o la intuición.

En el siglo XXI la constante es el cambio que se sucede a una velocidad de vértigo. Se constata que las anteriores referencias han cambiado y, por lo tanto, ya no funcionan las fórmulas que antes se aplicaban con éxito en el mundo de las organizaciones. El paradigma ya no concuerda con la experiencia.

Las tendencias económicas globales y la revolución digital transforman el ecosistema competitivo empresarial y añaden complejidad y nuevos desafíos. Esto provoca la necesidad de una redefinición del concepto de *management* desde nuevas perspectivas (Teacu *et al.*, 2020).

El mundo de la dirección asiste a una ceguera situacional en la que necesita nuevas herramientas para nuevos problemas. Este escenario implica un vacío de paradigma (Sutil *et al.*, 2013) donde es fundamental desarrollar las competencias que están dentro de cada uno y favorecer mentes positivas para el cambio.

Las tres oleadas organizacionales del siglo XX

Para este análisis es importante profundizar en la evolución del trabajo y de las relaciones que las empresas han mantenido con el entorno. Los trabajos de Chia-venato (2002) ofrecen un marco de análisis para entender los periodos de cambio más relevantes durante el siglo XX en materia de gestión.

A partir de la Revolución Industrial surge el concepto actual del trabajo, el cual ha ido experimentando grandes cambios y transformaciones a lo largo del siglo XX, una época que puede definirse como el periodo de las burocracias o el siglo de las fábricas. Durante el siglo XX se distinguen tres eras organizacionales diferentes: la era industrial clásica, la era industrial neoclásica y la era de la información.

La era industrial clásica es el ciclo que sigue a la Revolución Industrial, el cual se extendió hasta mediados de 1950. Su característica fundamental fue la intensificación del fenómeno de la industrialización en todo el mundo y el surgimiento de los países desarrollados. En este periodo las empresas adoptaron la estructura organizacional burocrática caracterizada por su forma piramidal y centralizada que hace énfasis en la división departamental funcional, la centralización de las decisiones en la cúspide de la jerarquía, el establecimiento de normas y reglamentos internos, así como la estandarización del comportamiento de las personas.

En aquel momento el mundo se caracterizaba por cambios poco perceptibles, graduales y previsibles que acontecían de manera progresiva y lenta. El ambiente de las empresas era conservador y estaba orientado a mantener el *statu quo*. Los desafíos no tenían la misma consideración como hoy en día, pues existía un relativo grado de certeza en relación con los cambios externos que se iban a producir, lo cual permitía que las organizaciones estuvieran pendientes de esos cambios y orientadas hacia sus problemas internos de producción. La eficiencia era la preocupación de las empresas y para poderla alcanzar, se debían establecer parámetros de estandarización y simplificación, así como disponer de una fuerza laboral especializada.

El modelo organizacional se basaba en un diseño mecanicista propio de la lógica del sistema cerrado. La cultura de estas organizaciones estaba orientada al pasado y al mantenimiento de las tradiciones y de los valores de siempre. La administración de personas recibía el nombre de relaciones industriales y los profesionales eran concebidos como recursos de producción, al igual que las máquinas.

Las personas y sus asuntos no eran parte de las preocupaciones de las empresas, las cuales estaban enfocadas en la consecución de rentabilidad económica y carecían de perspectiva social y humana (Quiroga, 2016).

Desde 1950 hasta 1990 asistimos al periodo de la era industrial neoclásica. Esta fase comienza tras la Segunda Guerra Mundial, cuando el mundo comenzó a cambiar de un modo más rápido e intenso. Las operaciones y transacciones comerciales pasaron del ámbito local y regional al internacional, multiplicando la competencia entre las empresas. El modelo burocrático y funcional, centralizado y piramidal era un modelo rígido y poco adecuado para acompañar los cambios y transformaciones del entorno en esta época que estamos analizando. Por lo tanto, las organizaciones se centraron en diseñar nuevos modelos estructurales para incentivar la innovación y la adaptación a las condiciones externas. El resultado fue la estructura matricial que, aunque introdujo cambios necesarios como la coordinación descentralizada y la dualidad de mando, combinaba la autoridad funcional con la autoridad de proyectos. Aunque no fue suficiente, pues no logró cambiar la rigidez de la estructura clásica y burocrática sobre la que se sustentaba.

La cultura organizacional de la era neoclásica supuso el inicio del cambio de hábitos y de formas de pensar y actuar. Las relaciones industriales fueron sustituidas de forma paulatina por la administración de recursos humanos. Las personas empezaron a ser consideradas como recursos activos e inteligentes, un factor determinante del éxito empresarial. Por su parte, la tecnología se desarrolló de forma intensa y comenzó a influir en el comportamiento y modo de trabajo de las personas que participaban en las organizaciones. El mundo cambiaba y las transformaciones eran cada vez más veloces y aceleradas.

En 1990 se inaugura la era de la información, que ha favorecido las condiciones para el surgimiento de la globalización de la economía. Es la época del conocimiento, del capital humano y del capital intelectual. En la era de la información, las organizaciones requieren de agilidad, movilidad e innovación. Desde la década de 1990, los cambios que se produjeron en el ambiente y en la tecnología fueron definiendo y condicionando las transformaciones internas de las organizaciones.

Desde finales del siglo XX las organizaciones estaban en un escenario de fuertes transformaciones y cambios disruptivos, caracterizado por la incertidumbre y la sensación de emergencia, que influyen en la administración y la dirección de las organizaciones (Medardo y Salinas, 2018). Las personas, sus conocimientos y habilidades son los cimientos de las empresas y ahora son concebidas como

socios de la organización. Las personas ya no son meros recursos, sino seres inteligentes, con personalidad, conocimientos, habilidades, destrezas, aspiraciones y percepciones únicas y singulares.

Si durante la mayor parte del siglo XX había rigidez organizacional, control mediante las normas y jerarquías, reinaba la estabilidad y la previsibilidad, la racionalidad y análisis cuantitativo eran las máximas organizativas, la certeza una necesidad y se era reactivo al cambio y enemigo del riesgo, la empresa del siglo XXI abraza la flexibilidad como algo permanente, tolera la ambigüedad del entorno, fomenta la creatividad y la intuición, es proactiva a los cambios, responde rápido, favorece el liderazgo grupal y asume que las transformaciones generan un contexto ambiental impregnado de turbulencia e imprevisibilidad que se puede convertir en un escenario de oportunidades.

Evolución del cambio en los paradigmas de la administración

A partir de la década de 1980, la palabra cambio comienza a ser una constante en la literatura de gestión empresarial. El modelo mecanicista y el modelo humanista eran los estándares para la propuesta de métodos, técnicas y herramientas que garantizarían la competitividad de las organizaciones que operaban en mercados cada vez más globales y más activos.

Paralelamente, en esa época se asiste al incremento de la capacitación y el nivel de conocimientos de los empleados, lo que provocó el cuestionamiento de los sistemas organizativos y también de las formas de liderazgo vigentes (Giménez y Casado-Esquius, 2013).

Autores como Peter Drucker comenzaron a difundir sus teorías acerca de que el conocimiento de los trabajadores era la nueva fuente de riqueza de las organizaciones y el motor para la creación de valor innovador (Drucker, 2003), lo cual provocó que las empresas comenzaran a diseñar y a implantar variaciones en los modelos organizacionales y en la gestión de los recursos humanos con el fin de operar en entornos y mercados que se volvían inciertos, aumentaban su competitividad y empezaban a estar caracterizados por su vertiginosidad.

Peters y Waterman (1984, citados en Giménez y Casado-Esquius, 2013) cuestionaron la visión racionalista de la empresa y apuntaron a la aparición de otros métodos y formas de actuación para posibilitar que las organizaciones fueran más flexibles, autónomas y responsables. Es entonces cuando la calidad total, la

teoría de las organizaciones inteligentes, la gestión del conocimiento, la innovación o la reingeniería de procesos van apareciendo como soluciones de empresa, mientras que la inteligencia emocional, la dirección por valores o el liderazgo resonante se erigían como las respuestas a las nuevas necesidades de los directivos. La adopción de estas tendencias por parte de las empresas fue una manera de diferenciarse de la gestión tradicional y de asumir *esa faceta del liderazgo asociada al cambio* (Giménez y Casado-Esquius, 2013, p. 49).

En la década de 1990 surgieron los primeros intentos de generar una lectura del *management* desde un prisma completamente nuevo, a través de las teorías del caos y de los sistemas.

Por otro lado, los activos de conocimiento, que han sido necesarios siempre en las organizaciones humanas, han sido desde principios del siglo XXI más importantes que los recursos materiales, a partir de ello, las organizaciones comienzan a tomar conciencia de que la clave de esta economía consiste en la optimización de la creación y difusión del conocimiento (Canals, 2002).

El creciente peso de los activos de conocimiento, el valor del capital intelectual y la importancia de los recursos informacionales hacen que las organizaciones de todo tipo se planteen la necesidad de realizar una gestión que permita optimizar su rendimiento (Canals, 2002, p. 4).

La cuarta revolución industrial trae consigo una realidad compleja que requiere de talento humano y nuevas formas de liderazgo que den respuesta al reto de la tecnología, ofrezcan soluciones para alcanzar las altas cuotas de competitividad que demanda el entorno y permitan implementar principios de innovación y participación a partir de la base de la ética y la justicia empresarial (Ávila *et al.*, 2022).

A diferencia de otras oleadas de transformaciones, la cuarta revolución industrial conlleva velocidad del cambio, un alcance global y un impacto en todos los órdenes de la existencia (Morgan, 2020). Las organizaciones están ante el reto de estimular a los profesionales para potenciar su iniciativa y talento en un mundo complejo, cambiante, incierto, inestable, contradictorio y ambiguo.

En este sentido, la cuarta revolución industrial marca un nuevo rumbo en el mercado laboral y el trabajo experimenta profundos cambios. Los profesionales deben ser conscientes de que en este nuevo entorno deberán desarrollar habilidades sociales, creativas, de comunicación y de resolución de problemas. Por su parte, el ejercicio del liderazgo ha de contemplar valores como la determinación

y la responsabilidad, además de capacidades como la de adaptación a situaciones cambiantes (Pagés y Ripani, 2017).

Tanto los líderes como los profesionales de las empresas y organizaciones del siglo XXI deben desarrollar las competencias profesionales que el escenario de los negocios demanda y deben saber aplicarlas al nuevo paradigma (Ávila *et al.*, 2002).

De la mano de los nuevos paradigmas, las empresas inauguran una nueva forma de ser en el trabajo. Los nuevos modelos de gestión incorporan aspectos que el modelo de gestión taylorista había dejado de lado. De este modo, la creatividad, la participación, la cooperación, la integración, la interacción o el conocimiento se movilizan a través de recursos y herramientas tales como los círculos de calidad, el *management* participativo o los proyectos por equipos de trabajo.

Estas nuevas propuestas están caracterizadas por cambios en la estructura jerárquica, que conllevan nuevas formas de interacción entre los miembros de la organización y un aumento de la flexibilidad en la toma de decisiones; por la consideración de que la cultura corporativa es el aglutinante de las prácticas de una organización, ya que sustenta las nuevas prácticas a través de la definición de la misión, la visión y los valores; además, de la idea de que los trabajadores son un capital fundamental en las organizaciones y, por tanto, deben renovar sus competencias (Zangaro, 2005).

Nos encontramos ante un nuevo paradigma tecno-económico, un nuevo escenario cultural y social, cuyos rasgos principales son el cambio y la innovación. En el mundo empresarial presenciamos el fin de una era meramente industrial y asistimos a la consolidación de la era del conocimiento (Sutil *et al.*, 2013). Donde el conocimiento es el recurso principal para el individuo y para el conjunto de la economía. Los factores de la producción tradicional: trabajo, tierra y capital son ahora secundarios (Drucker, 1993). Los trabajadores del conocimiento reemplazan a los tradicionales y se imponen nuevas formas de atracción del talento y fidelización (Villasana y Sánchez, 2022).

En esta era de las personas que trabajan en una organización deben ser tratadas como seres inteligentes, proactivos, responsables, con iniciativa y dotadas de las habilidades y conocimientos para gestionar los recursos organizacionales materiales (Chiavenato, 2002). El capital intelectual reposa ahora en el cerebro de las personas, que se convierte en el principal recurso de la organización. Es en este marco donde la neurociencia cognitiva organizacional adquiere sentido

para comprender los comportamientos humanos y entrenar las nuevas competencias para el liderazgo en el ámbito empresarial.

El modelo taylorista-burocrático dio a luz a la empresa moderna, mientras que el paradigma emergente es la raíz de la empresa posmoderna. Este nuevo modelo ha supuesto la revisión de los planteamientos y postulados tradicionales de la gestión de empresas ante un entorno de grandes cambios.

La empresa moderna constituyó el modelo dominante hasta la década de 1970. Era la representación de la racionalidad y la eficiencia (Barba, 2000) y se caracterizaba por estar dirigida por una jerarquía de directivos y mandos medios, que coordinaban y controlaban las actividades de sus respectivas unidades. Según Chandler (1987), a medida que la empresa moderna fue asumiendo las funciones que hasta el momento realizaba el mercado, se convirtió en la institución más poderosa de la economía estadounidense y los directivos en el grupo más influyente en la toma de decisiones económicas.

En el siglo XXI surge el modelo flexible que cuestiona los principios de la organización moderna y los paradigmas de las teorías de la administración clásica. Las empresas posmodernas reúnen una serie de peculiaridades tales como una estructura flexible, la toma de decisiones colectiva, la confianza como comportamiento frente a la jefatura o la búsqueda del compromiso de los profesionales (Barba, 2000).

El entorno al que se enfrentan las compañías del siglo XXI es volátil y está repleto de desalentadores desafíos muy distintos a los cuales debieron enfrentar los gerentes de empresa en épocas anteriores que, además, exigen capacidades organizativas y directivas nuevas. Hamel (2008) sostiene que todos somos prisioneros de nuestros paradigmas, pero los gerentes son cautivos de un paradigma que busca la eficiencia por encima de cualquier otra meta. Todavía trabajamos con los postulados de Taylor y vivimos en organizaciones burocráticas al estilo Weber, mientras a nuestro alrededor existen una serie de retos que solicitan nuevas respuestas. Nuestro progreso se ve limitado por un paradigma centrado en la eficiencia y asentado en la burocracia. Sin duda, esta es la paradoja a la que nos enfrentamos.

Para prosperar en un mundo en cambio y perturbador las empresas deben ser estratégicamente adaptables, convertirse en núcleos de innovación y aprender a inspirar a los empleados. Hamel (2008) se cuestiona si actualmente estamos ante el final de la administración tal cual la conocemos. A diferencia de la época

pasada, Hamel (2008) sostiene que el proceso productivo debería girar en torno al hombre como eje fundamental.

En el siglo XXI el principal actor es el recurso humano, capaz de innovar y crear, y, por tanto, es considerado como el punto clave para el desenvolvimiento organizacional en este escenario caracterizado por el caos y la complejidad. Las organizaciones posmodernas requieren que sus actores principales se enfrenten a sus temores, tabúes y contradicciones para lograr una transformación.

Thurow (1996) considera que es el capital humano el que lleva a las organizaciones al liderazgo con su ingenio, conocimiento y experiencias. La posmodernidad es una corriente cuyo capital estratégico es el conocimiento (Brunner, 1998).

La adaptación al nuevo paradigma

Los orígenes del paradigma racional-mecanicista de la era industrial se remontan al siglo XVII y se basan en los descubrimientos de Newton quien estableció que en el universo todo estaba ya predeterminado, lo que contribuyó a generar una visión reduccionista del mundo. La interpretación de la teoría de la evolución de las especies de Darwin en el siglo XIX tuvo también una gran repercusión en el mundo de la empresa. Las ideas de la selección natural y de la supervivencia del más fuerte penetraron en el mundo de la gestión empresarial y tuvieron su impacto a la hora de conformar los modelos de gestión empresariales. Todo esto unido a la teoría de Taylor, dio como resultado el hecho de que las empresas “aspiraban a seguir la estructura de un reloj. Todas las piezas están engranadas, son predecibles y estables. Si la maquinaria funciona, todo funciona” (Sutil *et al.*, 2013, p. 35).

En este paradigma mecánico los empresarios y directivos indicaban la tarea a realizar, según el criterio de ejecución de la dirección, y controlaban que las indicaciones se siguieran según las pautas marcadas. En este tipo de empresas el control es una nota dominante y se aprecia a través de horarios de obligado cumplimiento, presentación de informes de justificación de cumplimientos de las tareas, seguimiento de los procesos y otros mecanismos de control.

Actualmente estamos ante un vacío de paradigma que se viene manifestando desde 1980 por los retos que comenzaron a surgir desde la segunda mitad del siglo XX y que modificaron las reglas del juego del escenario mundial. La incorporación de la mujer al mercado laboral, el acceso al conocimiento de un número de personas cada vez mayor, el aumento de la preparación de los profesionales, los cambios migratorios y demográficos o la era de la comunicación global son cam-

bios que conforman un nuevo escenario para el que las respuestas de antes ya no sirven. El paradigma vigente ya no ofrece ni explicaciones ni soluciones ante la realidad cotidiana. El vacío de paradigma es en realidad un paso de transición entre un paradigma antiguo y uno nuevo que responda a las características y a los modelos de relación del siglo XXI.

Estamos asistiendo a un gran cambio, pero se constata que es complicado romper con el pensamiento arraigado e incrustado (Birkinshaw, 2010) para abrazar el nuevo paradigma. Romper con los viejos hábitos y elaborar otros nuevos implica aprender a manejar las fuerzas restrictivas y aprovechar las fuerzas impulsoras (Covey 1993). “La clave no es adaptar la organización a la realidad, sino permitir que la realidad entre en la organización” (Sutil *et al.*, 2013, p. 37).

El nuevo paradigma administrativo, que se empezó a dibujar en la década de 1990, favorece el surgimiento de una visión más humana de la organización, pues pone el acento en las personas, en su creciente participación en la gestión y en el desarrollo de su capital intelectual (Soto, 2022).

El nuevo paradigma administrativo exige tanto a las personas como a las organizaciones flexibilidad, capacidad de adaptación y aprendizaje continuo (Soto, 2022). Hay que dar un paso más para superar la afirmación de Birkinshaw (2010) acerca de que los directivos actuales son burócratas de bajo nivel, ya que se centran en el control y la coordinación del trabajo de sus subordinados y están absorbidos por los detalles operativos.

El éxito de una compañía no solo depende de sus conocimientos en administración y finanzas sino de su comprensión acerca de la complejidad del comportamiento y de la existencia del ser humano. Los paradigmas de gestión, liderazgo y comunicación se han quedado anticuados y demandan otras visiones y formas de actuación. Para tal fin, la neurociencia cognitiva aplicada a las organizaciones representa la evolución de la gestión empresarial en tiempos de complejidad.

Conclusiones

La neurociencia cognitiva organizacional conforma un cuerpo teórico multidisciplinar que abarca las nuevas corrientes de gestión de personas y analiza de qué forma el funcionamiento del cerebro repercute de forma positiva en el bienestar de las personas en las empresas y organizaciones a la vez que impacta en la productividad, en el buen desempeño de los equipos de trabajo y en el ejercicio del liderazgo.

Las palancas del cambio políticas, sociales, económicas y culturales que vienen operando desde la década de 1980 han transformado el entorno y han redefinido el escenario donde los directivos de las empresas toman sus decisiones. Los referentes de antes ya no funcionan en un mundo incierto, veloz e inestable.

Las habilidades cognitivas, emocionales y sociales, así como el desarrollo personal emergen como las áreas de formación y capacitación predominantes para el directivo del siglo XXI.

En los ambientes disruptivos altamente influidos por la velocidad del cambio y la incertidumbre, las personas, los conocimientos y las habilidades se convierten en los fundamentos de las empresas para sustentar la toma de decisiones. Los nuevos paradigmas de gestión de empresas son una oportunidad expansiva para la generación de climas donde la persona sea el centro de la organización y el desarrollo de la dimensión del ser contribuya a la integración de una perspectiva con marcado carácter humanista.

El *neuromanagement* representa una evolución en la forma en cómo se entienden y se practica la gestión empresarial. Al integrar conocimientos de la neurociencia, las organizaciones pueden mejorar la toma de decisiones, el liderazgo y el rendimiento profesional. Este enfoque no solo beneficia a las empresas en términos de productividad y eficiencia, sino que también promueve un entorno laboral más saludable y motivador. A medida que el campo del *neuromanagement* continúa desarrollándose, es fundamental que las organizaciones adopten estos principios para mantenerse competitivas en un entorno empresarial en constante cambio.

Referencias

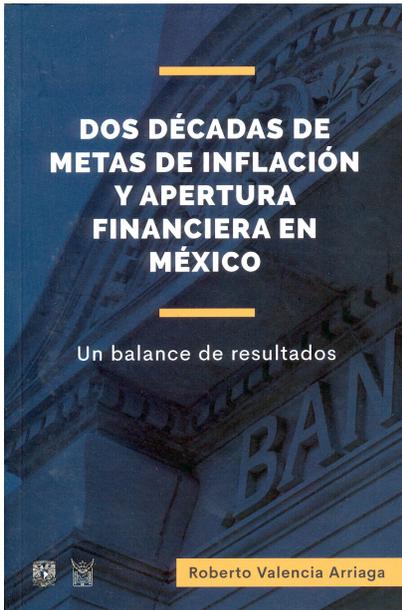
- Albright, T. Kandel E. y Posner M. (2000). Cognitive Neuroscience. *Current Opinion in Neurobiology*, 10(5), 612-624. <[https://doi.org/10.1016/S0959-4388\(00\)00132-X](https://doi.org/10.1016/S0959-4388(00)00132-X)>.
- Arias, A. (2012). Del problema mente-cuerpo al estudio mente-cerebro. A partir de la neurociencia cognitiva. *Thémata. Revista de Filosofía*, (46), 249-257. <<https://revistascientificas.us.es/index.php/themata/article/view/398>>.
- Ávila, H., Olmos, D., Quispe, G., y Díaz, L. P. (2022). Talento humano en la cuarta revolución industrial. *Revista Venezolana de Gerencia: RVG*, 27(97), 161-169. <<https://doi.org/10.52080/rvgluz.27.97.11>>.

- Barba, A. (2000): Cambio organizacional y cambio en los paradigmas de la administración. *Iztapalapa, Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, (48), 11-34. <<https://revistaiztapalapa.izt.uam.mx/index.php/izt/article/view/568>>.
- Bennis, W. y Nanus B. (1985). *Líderes. Las cuatro claves del liderazgo eficaz*. Editorial Norma.
- Birkinshaw, J. (2010). *Reinventing management*, John Wiley & Sons.
- Blanco, L. J. (2005). Complejidad, caos y administración de empresas. Un acercamiento desde los sistemas de información y conocimiento. *Economía y Desarrollo*, 138 (1), 201-242. <<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425541308009>>
- Brunner, J. (1998). *Globalización, cultura y posmodernidad*. Fondo de Cultura Económica.
- Canals, A. (2002). ¿Quo vadis, KM? La complejidad como nuevo paradigma para la gestión del conocimiento. *Working Paper Series WPO2-005* Universitat Oberta de Catalunya (uoc). <<http://www.uoc.edu/in3/dt/20006/index.html>>.
- Caruso, D. y Salovey, P. (2005). *El directivo emocionalmente inteligente: la inteligencia emocional en la empresa*. Algaba.
- Chandler, A. (1996). *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*. Prensas Universitarias de Zaragoza.
- Chiavenato, I. (2002). *Gestión del talento humano*. McGraw Hill.
- Covey, S. (1993). *El liderazgo centrado en principios*. Paidós Ibérica.
- Damasio, A. (1999). *El error de Descartes. La razón de las emociones*. Andrés Bello.
- De la Cruz, A. (2000). Cultura organizacional. Gerencia del futuro. *Gestión en el Tercer Milenio*, 2(4), 43-59. <<https://doi.org/10.15381/gtm.v2i4.10143>>.
- Drucker, P (1993). La nueva sociedad de las organizaciones. *Harvard Deusto Business Review*, (53), 4-12.
- Drucker, P. (2003). *Drucker esencial. Los desafíos en un mundo sin fronteras*. Edhasa.
- Gago, L., y Elgier, Á. (2018). Trazando puentes entre las neurociencias y la educación. Aportes, límites y caminos futuros en el campo educativo. *Psicogente*, 21(40), 476-494. <<https://doi.org/10.17081/psico.21.40.3087>>.
- García, E. (2007). Neurociencia, conducta e imputabilidad. *Quark*, (39-40), 88-92.
- Gazzaniga, M. S. (1984). *Handbook of Cognitive Neuroscience*. Plenum Press.
- Giménez G. y Casado-Esquius, Ll. (2013). La emergencia de un nuevo paradigma en management. *Aloma. Revista de Psicología, Ciències de l'Educació i de l'Esport*, 31(2), 45-58. <<https://raco.cat/index.php/Aloma/article/view/271108>>.
- Goleman, D. (1998). *La práctica de la inteligencia emocional*. Kairós.
- Hamel, G. (2008). *El futuro del management*. Paidós Ibérica.
- Kandel E., Schwartz J. y Jessel T. (2001). *Principios de neurociencia*. McGraw-Hill.

- Kandel, E. y Schwartz, J y Jessel, T. (1997). *Neurociencia y conducta*. Prentice Hall.
- Larraín-Valenzuela, J., Herrera-Guzmán, Y., Mardones F-, Freire Y., Leonie K., y Aboitiz, F. (2022). Aportes históricos de la neurociencia cognitiva y su emergencia en Chile. *Revista Médica de Chile*, 150(3), 368-380. <<https://dx.doi.org/10.4067/S0034-98872022000300368>>.
- Lee, N. y Chamberlain, L. (2007). Neuroimaging and Psychophysiological Measurement in Organizational Research. An Agenda por Research in Organizational Cognitive Neuroscience *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1118(1),18-42. <<https://doi.org/10.1196/annals.1412.003>>.
- Medardo, C. y Salinas, E. (2018). Equipos de alto desempeño para pequeñas y medianas empresas. *Revista Universidad y Sociedad*, 10(1), 300-304. <http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000100300&lng=es&tlng=es>.
- Monzón, A. S., Illa-Sihuíncha, G. P., Ruiz, R. E., y Candia, M. A. (2022). Neuromanagement y responsabilidad social: Factores clave en la gestión educativa universitaria. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, 28(Especial 5), 135-144.
- Morgan, J. (2020). La resiliencia: habilidad esencial para hacerle frente a la cuarta revolución industrial. *Revista Nacional de Administración*, 11 (1), 21-31. <<https://dx.doi.org/10.22458/rna.v11i1.2970>>.
- Ordóñez, D.; Oliveros, B; y Perea, M. (2022). La complejidad y su impacto en las organizaciones y la gestión de proyectos. Una revisión de literatura. *Empresariales* (14), 2, 5-16. <https://doi.org/10.23878/empr.v14i2.185>
- Pagés, C. y Ripani, L. (2017). El empleo en la Cuarta Revolución Industrial. *Integración & comercio*, (42), 266-276,
- Pastoriza N. (2006). Enseñanza de fundamentos neurocientíficos de procesos cognitivos vinculados con la música: Una experiencia de 3 años. Actas de la V Reunión de SACCoM, 227-236.
- Quiroga, D. J. (2016). Una perspectiva de la crítica a la administración occidental clásica. En *Marcos de análisis teóricos de la realidad administrativa*. Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Contaduría y Administración. <https://hdl.handle.net/20.500.12494/1418>.
- Redolar, D. (2002). Neurociencia: la génesis de un concepto desde un punto de vista multidisciplinar. *Revista de Psiquiatría Facultad de Medicina de Barcelona*, 29(6), 346-352.

- Rodríguez, J. F. M., Barroso, J. M., Bonifacio, V., y Cardoso-Pereira, N. (2004). La década del cerebro (1990-2000): algunas aportaciones. *Revista Española de Neuropsicología*, 6 (3-4), 131-170.
- Salas R. (2003) ¿La educación necesita realmente de la neurociencia? *Estudios Pedagógicos*, (29), 155-171. <<http://dx.doi.org/10.4067/S0718-07052003000100011>>.
- Sánchez. M.N. (2017). Aportes teóricos a la gestión organizacional: la evolución en la visión de la organización. *Ciencias Administrativas*, (10), 65-74. <<https://doi.org/10.24215/23143738e013>>.
- Soto, R. (2022). Acerca del origen y la evolución de la teoría de la administración: hacia nuevos modelos organizacionales. *Revista Gestión y Estrategia*, (13), 112-117. <<https://doi.org/10.24275/uam/azc/dcsh/gye/1998n13/Soto>>.
- Sutil, L., Pacheco, R., León, E., García Fraile, L., Rienda J. J. y Jiménez, P. (2013). *Neurociencia, empresa y marketing*. ESIC.
- Teacu, A. M., Capatina, A., Varon, D. J., Bennet, P. F., y Recuerda, A. M. (2020). Neuromanagement: The Scientific Approach to Contemporary Management. *Proceedings of the International Conference on Business Excellence*, 14 (1), 1046-1056. <<https://doi.org/10.2478/picbe-2020-0099>>.
- Thurow, L. (1996). *El futuro del capitalismo*. Ariel.
- Villasana, L. M. y Sánchez, A. (2022). Factores que inciden en la motivación y retención de trabajadores del conocimiento. *Revista San Gregorio*, 1(49), 16-34. <<https://doi.org/10.36097/rsan.voi49.2092>>.
- Zangaro, M. (2005). Viejos y nuevos paradigmas organizacionales y de gestión: ¿la reaparición de la subjetividad?, ponencia presentada en *XII Jornadas de Investigación y Primer Encuentro de Investigadores en Psicología del Mercosur*. Facultad de Psicología. Universidad de Buenos Aires.

Valencia Arriaga, Roberto (2021). *Dos décadas de metas de inflación y apertura financiera en México: Un balance de resultados*



Jocabed Sánchez Martínez¹

Roberto Valencia² hace en esta obra un recorrido de manera profunda y detallada sobre la política monetaria y financiera de México durante las últimas dos décadas; además, ofrece un estudio riguroso sobre la implementación de las metas de inflación y la apertura financiera en el país, al evaluar sus impactos, logros y desafíos.

El libro está estructurado en tres secciones que exploran los logros y limitaciones de esta política monetaria, centrándose en su impacto sobre la economía mexicana y los diferentes actores económicos. El autor parte del supuesto de que el régimen de metas de inflación tenía como objetivo primordial garantizar la estabilidad de precios, con la convicción de que ello favorecería el crecimiento eco-

¹ Doctorante en el Programa de Maestría y Doctorado de Ciencias Económicas de la Universidad Autónoma Metropolitana (jbsm98@gmail.com)

² Dr. en Economía por la UNAM, tutor de Maestría y Doctorado en el Programa de Posgrado en Economía UNAM.

nómico sostenible y el bienestar general. Sin embargo, Valencia Arriaga sostiene que, si bien el Banco de México ha logrado mantener la inflación bajo control, los beneficios de dicha estabilidad no se han distribuido de manera equitativa ni han impulsado significativamente la actividad productiva.

El análisis destaca que la política monetaria se ha centrado excesivamente en el control de la inflación, en detrimento de otros objetivos económicos, como el crecimiento del empleo y la reducción de la desigualdad. Además, el autor argumenta que la apertura financiera ha expuesto a la economía mexicana a mayores vulnerabilidades externas, sin generar los beneficios esperados en términos de inversión productiva y de desarrollo económico.

Valencia Arriaga combina un enfoque teórico-crítico con un análisis empírico riguroso, utilizando datos macroeconómicos para evaluar el desempeño de la economía mexicana en las últimas dos décadas.

La sección primera titulada “Tipo de cambio y metas de inflación” se centra en el análisis del vínculo entre el tipo de cambio y el régimen de metas de inflación en México, destaca cómo estos elementos han influido en la política monetaria durante las últimas dos décadas. El autor comienza contextualizando la transición de México hacia un esquema de metas de inflación a finales de la década de 1990, acentuando el papel del Banco de México en la consolidación de este enfoque para mantener la estabilidad de precios.

Uno de los aspectos clave analizados es la relación entre la volatilidad del tipo de cambio y la eficacia de la política de metas de inflación, se examina cómo la liberalización financiera y la creciente integración de México en los mercados internacionales han incrementado la exposición del peso mexicano a choques externos. Esto ha planteado desafíos para el control de la inflación, debido a que la depreciación o apreciación del tipo de cambio puede tener efectos directos e indirectos sobre los precios internos.

El autor también analiza el dilema de la “trinidad imposible” o “trilema de la economía internacional”, la cual sostiene que un país no puede mantener simultáneamente un tipo de cambio fijo, libre movilidad de capitales y una política monetaria independiente. En el caso de México, se optó por la flexibilidad cambiaria y la autonomía del banco central, lo que permitió a la política monetaria centrarse en el control de la inflación, aunque con la contrapartida de una mayor volatilidad cambiaria.

Además, profundiza en la dinámica de la “pas-through” del tipo de cambio a la inflación, es decir, el grado en que las fluctuaciones del tipo de cambio se trasla-

dan a los precios internos. Se destaca que, si bien este efecto ha disminuido en el tiempo debido a la credibilidad ganada por el Banco de México y la estabilidad macroeconómica, sigue siendo un factor relevante, especialmente en contextos de choques externos significativos.

Aunado a ello, en esta sección se analiza el papel de los términos de intercambio de México y su relación con el régimen de metas de inflación; sostiene que, si bien se ha alcanzado la estabilidad de los precios internos, los precios de las exportaciones mexicanas muestran una mayor volatilidad en comparación con los precios de las importaciones. Este fenómeno podría atribuirse a la necesidad de mantener un tipo de cambio apreciado, situación que deriva de la fuerte dependencia de México hacia las importaciones. Se visualiza el impacto negativo para el país en el ámbito del comercio internacional, ya que, con el paso del tiempo, los términos de intercambio han sido desfavorables. Esto ha obligado a México a destinar una mayor cantidad de bienes de exportación para adquirir la misma cantidad de bienes importados.

La segunda sección “El régimen de metas de inflación en la época post crisis” examina el desempeño y la evolución del régimen de metas de inflación en México durante la época posterior a la crisis financiera global de 2008-2009. El análisis se enfoca en cómo esta estrategia de política monetaria ha enfrentado nuevos desafíos en un contexto caracterizado por una mayor incertidumbre económica, la volatilidad en los mercados financieros internacionales y la persistencia de choques externos significativos.

La sección comienza contextualizando el impacto de la crisis global en la economía mexicana, destacando la fuerte contracción del PIB, la caída en el comercio internacional y la volatilidad en los flujos de capital. En este entorno, el Banco de México mantuvo su compromiso con el régimen de metas de inflación, priorizando la estabilidad de precios como ancla de las expectativas económicas.

La transición hacia un entorno de tasas de interés cercanas a cero, en las economías avanzadas, generó presiones sobre los mercados emergentes, incluido México. Esto planteó la necesidad de adaptar las herramientas de la política monetaria, considerando la implementación de medidas no convencionales en algunos casos, aunque el Banco de México se mantuvo dentro de un enfoque tradicional, ajustando la tasa de interés de referencia y gestionando las expectativas inflacionarias a través de una comunicación más activa y transparente.

Un aspecto relevante de esta sección es el análisis de la credibilidad del banco central en el periodo post crisis; a pesar de los choques externos, el Banco de

México logró mantener la confianza del público y los mercados, lo que limitó el impacto de la volatilidad externa sobre la inflación interna. La fortaleza institucional del banco y su capacidad para comunicar de manera efectiva sus objetivos y estrategias fueron factores clave en este éxito.

El autor también examina el fenómeno de la “baja inflación persistente” observado en muchos países tras la crisis, y cómo esto influyó en la dinámica inflacionaria de México. A pesar de la aparente estabilidad de precios surgieron nuevos desafíos relacionados con la necesidad de estimular el crecimiento económico sin comprometer el objetivo de inflación. En este sentido, se analiza el papel de la política fiscal y su coordinación con la política monetaria, especialmente en situaciones de estancamiento económico.

Esta sección concluye destacando que el régimen de metas de inflación ha demostrado ser flexible y resistente frente a la crisis y los choques externos. Sin embargo, insiste en la necesidad de una evaluación continua de sus mecanismos y herramientas, así como de una mayor integración de la política monetaria con otras políticas macroeconómicas para enfrentar los desafíos del futuro.

Por último, la tercera sección “Incentivos a la inversión y políticas de reactivación en un Régimen de Metas de inflación”, aquí se analizan críticamente las políticas económicas implementadas en México desde la adopción del Régimen de Metas de Inflación (RMI) y su impacto en la inversión y el crecimiento económico.

Si bien, aunque el RMI ha logrado mantener una inflación baja y estable, este enfoque ha tenido consecuencias adversas para la economía mexicana. Una de las principales críticas es que el modelo de crecimiento basado en exportaciones, combinado con el RMI, ha llevado a la sobrevaluación del tipo de cambio y a la contracción de los salarios reales. Esta situación se debe a la dependencia de insumos importados por parte del sector exportador, lo que impide el uso de un tipo de cambio competitivo, a diferencia de otros países que han adoptado estrategias similares. Además, la reducción de los salarios reales ha comprimido el mercado interno, inhibiendo el crecimiento económico desde dentro.

La sección tres argumenta que las políticas monetarias restrictivas, orientadas exclusivamente al control de la inflación, han desincentivado la inversión productiva. La prioridad otorgada a la estabilidad de precios ha limitado el uso de políticas fiscales y monetarias expansivas que podrían fomentar la inversión y el crecimiento económico. Asimismo, la apertura financiera ha incrementado la volatilidad de los flujos de capital, generando incertidumbre y afectando negativamente la inversión a largo plazo.

Por lo anterior, propone la necesidad de reorientar las políticas económicas hacia un enfoque que equilibre la estabilidad de precios con el fomento de la inversión y el crecimiento económico. Esto implicaría una mayor coordinación entre las políticas monetaria y fiscal, así como la implementación de incentivos que promuevan la inversión en sectores estratégicos. Además, sugiere revisar el régimen cambiario para evitar la sobrevaluación del tipo de cambio y así fortalecer el mercado interno mediante políticas que mejoren el poder adquisitivo de la población y estimulen la demanda interna.

La conclusión principal del libro es que el régimen de metas de inflación ha favorecido principalmente a los sectores financieros y empresariales más concentrados, mientras que sus efectos positivos sobre la población en general y la economía real han sido limitados.

En síntesis, este libro es una contribución relevante al debate sobre la eficacia de la política monetaria en México, invita a reflexionar sobre la necesidad de un enfoque más integral que considere no solo la estabilidad de precios, sino también el crecimiento económico inclusivo y la justicia social.

Referencias

- Arestis, P. (2009). *New Consensus Macroeconomics: A Critical Appraisal*, Levy Economics Institute Working Paper.
- Argitis, G. y Pitelis, C. (2001). Monetary Policy and the Distribution of Income: Evidence for the United States and the United Kingdom. *Journal of Post Keynesian Economics*, 23(24), 617-638.
- De Paula, L. y Ferrari, F. (2010) "Arestis and Sawyer's Criticism on the New Consensus Macroeconomics: Some Issues Related to Emerging Countries", *Macroeconomics, Finance and Money*, pp. 19-34.
- Esquivel, G. y Razo, R. (2003), "Fuentes de la inflación en México 1989-2000: un análisis multicausal de corrección de errores", *Estudios Económicos*, 18(2), pp. 181-226.
- López, J. y Valencia, R. (2018), "Fighting inflation in Mexico: Theory and evidence", *Journal of Post Keynesian Economics*, 42(2), 169-190. DOI: <10.1080/01603477.2018.1521288>.

LINEAMIENTOS EDITORIALES

Denarius es una revista de publicación semestral que tiene como propósito difundir artículos inéditos de calidad y actualidad, que aporten enfoques originales, de contenido teórico y/o empírico y relevancia para el análisis de los problemas económicos y empresariales de México y el mundo, escritos por académicos e investigadores nacionales y extranjeros.

Los artículos deberán desarrollar temas originales, aportar nuevos enfoques o proporcionar nueva información sobre temas ya estudiados. Los trabajos deberán presentar consistencia metodológica y un desarrollo claro de las ideas centrales o tesis principales. Sólo se aceptará un trabajo por autor en cada número, de manera individual o, en su caso, en coautoría. El número máximo de autores por artículo será de tres. El artículo presentado será inédito (original). Solo se recibirán artículos escritos en español o inglés.

Toda propuesta de artículo estará sujeta a las normas editoriales descritas a continuación (no se devolverán originales).

Título (en español e inglés); Resumen (no mayor de 15 líneas); Palabras claves, de acuerdo con el JEL; Abstract (no mayor de 15 líneas); Keywords; Nombre (s) del (los) autor (es); Resumen curricular del (los) autor (es) con: título, nacionalidad, domicilio, número de teléfono y correo electrónico (en documento aparte).

1. La introducción debe plantear el objetivo del artículo, así como la estructura interna con la cual se aborda.
2. Extensión entre 20 y máximo 30 cuartillas, incluyendo cuadros, gráficas y figuras.
3. Papel tamaño carta, a doble espacio; tipo de letra "Times New Roman", tamaño 12 puntos.
4. Las citas numeradas en el texto se indicarán al pie de página. Las direcciones de páginas web citadas deben ser verificadas e indicar la fecha en la que se realizó la consulta, aun cuando ya no aparezca en el ciberespacio. Sólo se incluirá la bibliografía citada en el cuerpo del artículo.
5. Los cuadros, figuras e imágenes, mapas o fotografías, se ordenarán numéricamente de acuerdo con la secuencia de aparición en el texto (números arábigos).
6. En el nombre del autor se insertará la cita número uno, en la cual pondrá su adscripción. En caso de ser más de un autor con la misma adscripción, la cita se hará en el último autor. En caso de ser de adscripciones diferentes, es una cita por autor.
7. La entrega de los textos se realizará a través del siguiente correo electrónico: denarius@xanum.uam.mx debiéndose adjuntar los archivos necesarios. Para el caso de cuadros y gráficas, deberán ser presentados en hojas de cálculo y en el caso de las imágenes en formato JPG o JPEG. Progresivamente, es deseable que se transite al Open Journal System, <https://denarius.izt.uam.mx/index.php/denarius> con la que los autores deberán familiarizarse.
8. Las citas textuales y referenciales serán válidas si corresponden a la siguiente metodología: American Psychological Association (APA) sexta edición.

Los artículos enviados a la revista *Denarius* para su posible publicación, serán objeto de un predictamen por parte del Comité Editorial de la revista y de un arbitraje doble ciego por especialistas de acuerdo con el tema. En caso de que se evalúe positivamente el artículo enviado, el autor o los autores deberán firmar una carta compromiso sobre uso de los derechos del material.

La entrega del artículo obliga al autor (es) a no someter, de manera simultánea, el mismo trabajo en otras publicaciones. Una vez dictaminado un artículo y comunicada su aceptación, no se permite el retiro de este.

Para cualquier duda o aclaración pueden contactarnos a los teléfonos 5804 4768/69 ext. 6564, edificio H planta baja, cubículo 01, Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Iztapalapa, página electrónica de la revista es <https://denarius.izt.uam.mx/index.php/denarius>, Av. San Rafael Atlixco N° 186, Col. Leyes de Reforma, 1a. Sección, alcaldía Iztapalapa, C.P. 09310, Ciudad de México.

Denarius, número 48, primer semestre, Enero-Junio de 2025, en
su versión digital se terminó en marzo de 2025
en Ediciones del Lirio, S.A. de C.V., Azucenas 10, Col. San Juan Xalpa,
alcadía Iztapalapa, C.P. 09850, Ciudad de México.