

Debate Económico

Revista de Economía del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C.

Índice Vol. 10 (1). No. 28

Enero - Abril 2021

Artículos

Dario Ibarra Zavala

Teoría de la demanda de artículos apócrifos o pirata

Lázaro Peña Castellanos & Mahé Sosa Arencibia

El desarrollo territorial en el contexto del modelo global de acumulación

Arlette Covarrubias & Nelly Caro

La pandemia COVID-19 y sus efectos en la inserción laboral de los jóvenes. Una distinción entre hombres y mujeres

Jóvenes en la Ciencia Económica

A.J. Martínez, G. Barrios, L.E. Espinosa & D.D. Vega

Crecimiento de la Producción de Pepino Persa (Cucumis Sativus) en México

Coyuntura Económica

Productividad en México en la era del Covid-19

Diógenes

Hernández Chávez

DEBATE ECONÓMICO

Director general de LAES, A. C.

Darío Ibarra Zavala

Director Editorial de Debate Económico

Luis Enrique Espinosa Torres

Corrección de estilo

Darío Ibarra Zavala

Editor digital

Diógenes Hernández Chávez

Comité Dictaminador

José Luis Martínez Marca (UNAM), Darío Ibarra Zavala (UAEMex), Lilia Domínguez Villalobos (UNAM), Teresa Santos (UNAM), Roberto Soto Esquivel (UAZ), Andrés Rosales (Colegio de Tlaxcala), Daniel González Sesmas (LAES, AC), Selene Jiménez Bautista (UAEMex)

Comité Editorial

Aurora Gómez Galvarriato Freer (CIDE), Carlos Mallén Rivera (INIFAP), Clemente Ruiz Durán (UNAM), Eduardo Loría (UNAM), Juan Carlos Moreno-Brid (CEPAL), Ha-Joon Chang (Cambridge University), Julio Rojas Mora (Universidad Católica de Temuco, Chile), Jorge Riveros Sudy (Universidad Austral de Chile), Gastón Vergara Díaz (Universidad Austral de Chile), Orsohe Ramírez Abarca (UAEMex), Esther Figueroa Hernández (UAEMex), Juvencio Hernández Martínez (UAEMex), Oziel Lugo Espinosa (UAEMex), Alex Munguía Salazar (BUAP).

Debate Económico

Índice Vol. 10 (1). No. 28 enero-abril 2021

Coyuntura Económica

1

Diógenes Hernández Chávez

Productividad en México en la era del Covid-19

Artículos

7

Darío Ibarra Zavala

Teoría de la demanda de artículos apócrifos o pirata

31

Lázaro Peña Castellanos

Mahé Sosa Arencibia

El desarrollo territorial en el contexto del modelo global de acumulación

89

Arlette Covarrubias

Nelly Caro

La pandemia COVID-19 y sus efectos en la inserción laboral de los jóvenes. Una distinción entre hombres y mujeres

Jóvenes en la Ciencia Económica

111

**Angeles Julieta Martinez Mendoza, Gerónimo Barrios Puente,
Luis Enrique Espinosa Torres, Dixia Dania Vega Valdivia**

Crecimiento de la Producción de Pepino Persa (Cucumis Sativus) en México

Debate Económico, Índice Vol. 10 (1), No.28, enero-abril 2021, es una publicación cuatrimestral editada por el Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C. Tejocotes 178-405, Actipan, Col. Del Valle, Del. Benito Juárez, C.P. 03230. México, D.F. Tel. 5264 8837, www.laes.org.mx Editor Responsable: Darío Guadalupe Ibarra Zavala darioibarra@yahoo.com. Número de Certificado de Reserva de Derechos otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor exclusivo número 04-2013-102912180100-102. ISSN: 2007-364X. Número del Certificado de Licitud de Título y Contenido: 15,541 otorgado por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Domicilio de la Publicación: Impresa en el taller del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C. Hacienda de Tomacoco 17, Col. Benito Juárez, Nezahualcóyotl, Edo. De México, C. P. 57130. Distribuidor: Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C.

Este número se terminó de imprimir el 30 de abril de 2021 con un tiraje de 1,000 ejemplares.

Las opiniones y comentarios expresados por los autores no necesariamente reflejan la postura del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A.C. Los artículos publicados en *Debate Económico* son responsabilidad de sus autores. Se permite la fotocopia o impresión de cualquier artículo, reseña o nota publicada en esta revista siempre y cuando se otorguen los créditos respectivos y no implique la publicación en otras revistas o capítulos de libros, en cuyo caso se deberán negociar los derechos con el Director General de LAES, A. C.

Debate Económico se encuentra indexada ante **Latindex, CLASE y Biblat**.

Coordinador general del No. 28: Diógenes Hernández Chávez

Colaboradores: Darío Ibarra Zavala

Diseño de cubierta: Diógenes Hernández Chávez



Recibido: Abril, 2021

Aceptado: Abril, 2021

Coyuntura Económica

Productividad en México en la era del Covid-19

Diógenes Hernández Chávez¹

Desde el mes de marzo de 2020 en México se presentó con mayor intensidad el inicio de la pandemia por SARS-COV2 o Covid-19 que cambiaría radicalmente las actividades, no solo económicas, sino la forma en que las personas nos relacionamos con los demás y nuestros hábitos de consumo. Las autoridades sanitarias, con la finalidad de detener el contagio, tomaron medidas importantes que devinieron en el aislamiento social, la paralización de las actividades económicas casi en su totalidad y el trabajo en casa, entre otras.

En particular se ordenó la suspensión de las actividades no esenciales. Las actividades consideradas como esenciales fueron, principalmente, las relacionadas con el sector médico, tales como el sistema nacional de salud en sus diferentes ramas de atención (directa y administrativa), el equipo médico y el sector farmacéutico, seguridad pública, sector financiero, generación y distribución de energéticos, producción y distribución de alimentos, y de otros productos por medio de supermercados, autoservicios, servicios de transporte, telecomunicaciones, entre una larga lista que se constituyó de alrededor de 41 rubros (Secretaría de Salud, 2020). Aquéllas actividades que no estuviesen dentro de tal categoría tuvieron que resolverse mediante el trabajo en casa, teletrabajo o “home office”.

El confinamiento cambió de forma radical la dinámica de las actividades laborales. A pesar de que nuestro país no estaba preparado para un cambio de tal magnitud, se pudieron resolver razonablemente

¹ Profesor de asignatura en la Universidad Autónoma del Estado de México.

para continuar a un ritmo satisfactorio. La percepción predominante de las personas fue que debían continuar con el ritmo de trabajo con el uso de diferentes herramientas tecnológicas con la finalidad de no disminuir la productividad.

En la teoría económica se hace un uso intensivo del término “productividad”. Bajo la luz de la teoría microeconómica, en particular, se aborda la productividad desde la función de producción y la forma en que realizan aportaciones los diferentes insumos que la componen (trabajo y capital). En el corto plazo, la función de producción se reduce solo al factor trabajo, bajo el entendido que los demás factores no pueden modificarse, es decir, permanecen constantes. Cuando se habla de un aumento en la productividad, se entiende que la producción medida por unidad de trabajo se incrementó (Nicholson, 2008). En otras palabras, se entiende que se produce más con la misma cantidad de trabajo o que el nivel de producción no cambia, pero se utiliza una menor cantidad de dicho insumo.

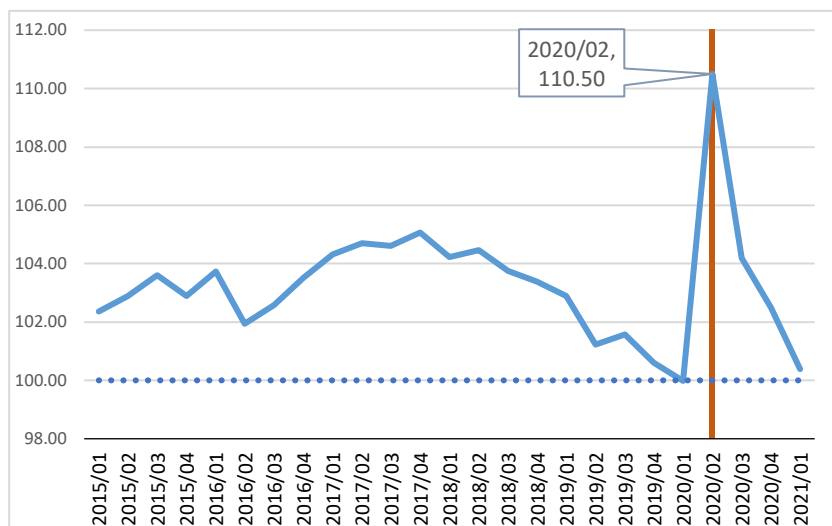
En nuestro país el Instituto Nacional de Estadística y Geografía – INEGI- se encarga de construir el Índice Global de Productividad Laboral de la Economía –IGPLE- que mide tal variable. Debido a que el trabajo puede expresarse en número de trabajadores o en horas empleadas, el IGPLE se basa en este segundo elemento, adicionalmente, a fin de evitar distorsiones de precios, considera el valor de la producción de los bienes o servicios en términos reales (Inegi, 2019). El objetivo principal del IGPLE es medir la evolución, a través del tiempo, de la productividad.

El IGPLE tiene como base el año 2013. En los últimos años, este indicador se ubicó en niveles modesto y alcanzó su máximo en el cuarto trimestre de 2017 al ubicarse en 105.01 y que, a partir de entonces, marcó una tendencia decreciente que llegó al nivel más bajo en el primer trimestre de 2020 al ubicarse en 99.98 puntos.

No obstante, tal tendencia, con el inicio de la pandemia, la productividad registró un comportamiento atípico al mostrar un repunte sobresaliente y ubicarse en 110.5 puntos en el segundo trimestre de

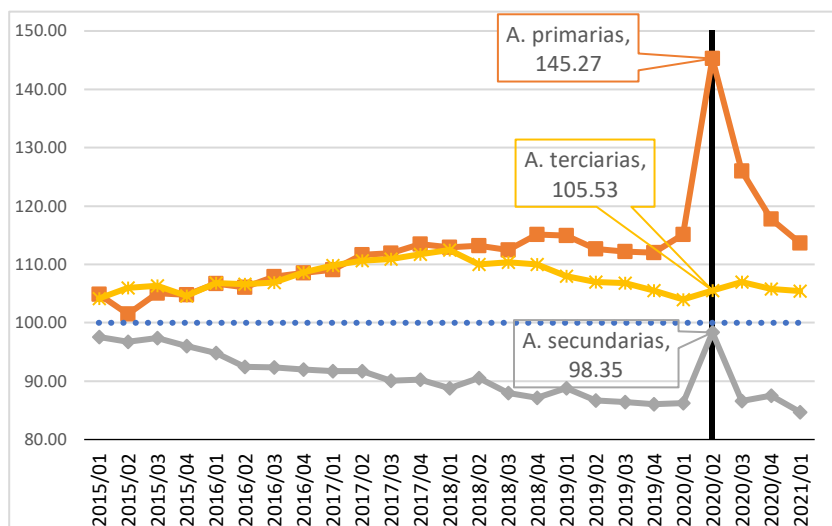
2020 (ver Gráfica 1) lo que significó un incremento de más del 9% con respecto al mismo trimestre del año anterior.

Gráfica 1 Índice General de Productividad en la Economía, total de actividades



Fuente: Elaboración propia con dato de Inegi, IGPLE

Gráfica 2 Índice General de Productividad en la Economía, por tipo de actividad



Fuente: Elaboración propia con dato de Inegi, IGPLE

A nivel sectorial también se observó este fenómeno, con algunos matices. Las actividades primarias habían registrado un descenso entre el segundo y el cuarto trimestre de 2019 con respecto a los mismos periodos del año anterior; en el primer trimestre de 2020 se detuvo la tendencia negativa y para el segundo trimestre el repunte fue de casi el 30% con relación al mismo trimestre del año anterior y el índice de productividad de este sector se ubicó en un nivel superior a los 145 puntos. Las actividades secundarias registraron un incremento del 13.5% ya que pasó de un nivel de 87.69 en el segundo trimestre de 2019 a 98.35 puntos en el segundo trimestre de 2020; este sector, pese a no ubicarse siquiera por encima del nivel base, detuvo una tendencia negativa y sostenida en la productividad laboral que venía, al menos, desde el año 2015. Las actividades terciarias, a diferencia de los dos sectores y de la economía en su conjunto, registraron una disminución de la productividad laboral del 1.38% con el inicio de la pandemia; el comportamiento, sin embargo, ya marcaba una tendencia negativa desde el segundo trimestre del año 2018. El comportamiento de la productividad laboral por tipo de actividad se muestra en la Gráfica 2.

A nivel internacional, se registró un fenómeno similar. Entre 2005 y 2019 la tasa media anual de crecimiento de la productividad mundial fue del 2.4% y en el año 2020 creció en 4.9%, de acuerdo con la Organización Mundial del Trabajo (OIT, 2020). Los países de ingresos altos pasaron del 1.1% al 2.9%, los de ingresos medios altos registraron un incremento del 4.7% al 6% en tanto que los de ingresos medio bajos pasaron al pasar del 4.1% al 6.2%; por último, los países de ingresos bajos incrementaron su productividad del 1.2% al 4.3%. En conjunto, como señala la OIT se trató de un incremento en la productividad por hora desde que se cuenta con información.

A pesar del buen desempeño en este terreno, hay que considerar factores adicionales que pudieran ser relevantes para entender este fenómeno. Por ejemplo, la Organización Internacional del Trabajo, advirtió como efectos paralelos la disminución en las horas trabajadas y los impactos no homogéneos en función del tamaño de las empresas. Las empresas de menor tamaño y las personas empleadas en ellas, observaron los efectos más severos ya que disminuyeron las horas

trabajadas en una proporción mayor en comparación con las grandes empresas. Lo anterior puede ser la causa del comportamiento y del repunte sustancial de la productividad lo que, no necesariamente, pudiera significar un efecto positivo.

Adicionalmente, habría que complementar con los efectos que se observan empíricamente. La población que ha vivido el confinamiento desde el inicio, empieza a notar algunos desordenes en su vida cotidiana como la necesidad de encontrar contacto social directo, más allá de la pantalla de un dispositivo electrónico. También se percibe que se trabaja más en casa de lo que se trabajaba en los espacios de trabajo al no contar con un orden sistemático de los tiempos de inicio y finalización de las labores.

La comunicación formal, incluso mediante medios como el correo electrónico, traspasó algunas barreras como estar a disposición las 24 horas del día los siete días de la semana. También se comienzan a materializar desórdenes a nivel emocional que deben solventarse con algún medio de distracción (vale la pena destacar que la industria del entretenimiento digital también detonó a partir del inicio de la pandemia).

También hay que señalar, de forma complementaria, algunos beneficios que se han podido observar, como una disminución notable en las concentraciones de tránsito y sus beneficios en las emisiones contaminantes, un incremento en el ahorro corriente de las personas al no tener gastos en transporte, alimentos o distracción derivados de las actividades laborales, mayor cercanía con la familia inmediata, entre otros efectos.

Queda como una tarea pendiente el aprender estas lecciones a nivel agregado, tanto en el sector público como en el privado, sobre los beneficios del teletrabajo y encontrar un punto de equilibrio con la finalidad, no solo de incrementar la productividad, sino de fortalecer las relaciones laborales y encontrar un círculo virtuoso entre los individuos y su trabajo, sin sacrificar la actividad económica en su conjunto.

Referencias

- INEGI, 2019. Cálculo de los índices de productividad laboral y del costo unitario de la mano de obra. Año base 2013. Metodología, s.l.: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- INEGI, 2021. Banco de Información Económica. [En línea] Available at: <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- Nicholson, W., 2008. Teoría microeconómica, principios básicos y ampliaciones. Novena edición ed. Ciudad de México: Cengage Learning Editores.
- OIT, 2020. ¿Por qué aumentaría la productividad laboral?, s.l.: Organización Mundial del Trabajo.
- Secretaría de Salud, 2020. Acuerdo por el que se establecen acciones extraordinarias para atender la emergencia sanitaria generada por el virus SARS-CoV2., s.l.: Diario Oficial de la Federación.

Recibido: Abril, 2020
Aceptado: Agosto, 2020

Teoría de la demanda de artículos apócrifos o pirata

Fake or Pirate Items Demand Theory

Darío Ibarra Zavala¹

Resumen

La teoría del consumidor tiene varias áreas de oportunidad, entre ellas, la de desarrollar una teoría que explique el porqué de la demanda de bienes apócrifos o pirata. La teoría económica de la piratería está por desarrollarse. En el presente artículo se hace una contribución a la teoría del consumidor de estos artículos bajo el supuesto de que la utilidad depende no sólo de los bienes, sino de nivel de ingreso del consumidor. Así, a partir de una modificación de la función Cobb-Douglas se consigue un modelo teórico que permite explicar que, a mayor nivel de ingreso, menor demanda por artículos apócrifos.

Clasificación JEL: D11, Economía del consumidor

Palabras clave: Teoría del consumidor, bienes apócrifos, piratería.

Abstract

In the last decade, the Persian cucumber has increased its importance in the international market, the largest buyer of this variety is the United States, Mexico is one of its three suppliers whose competitiveness

¹ Profesor de asignatura en la FES-Aragón y en UDLAP Jenkins Graduate School.

depends on the dynamics of prices. Thus, the objective of this research was to know the commercial situation of the Mexican Persian cucumber, analyze time series of purchase prices in a United States market and estimate predictions by contrasting two econometric models: SARIMA and harmonic regression model (MRA). Mexican production price showed a positive trend. The price time series (160 months) showed a clear seasonal behavior: high prices during the first quarter and low prices in the third quarter of the year. The MRA showed greater precision to predict in the short term (three months), whereas the SARIMA model had a better fit to predict in the long term (seven months).

Key words: Consumer theory, counterfeit goods, piracy.

JEL classification: D11.

Introducción

La teoría económica de la piratería y, en general de los bienes ilegales, no se encuentra totalmente desarrollada. En el extremo, se podría decir que la teoría del consumidor en realidad no está del todo desarrollada, pues existen numerosas críticas al modo neoclásico de hacer teoría del consumidor. Entre algunos críticos se encuentra Keen, Steve, *Desenmascarando a la Economía* (2016), Economía Evolutiva como lo muestra Bouding, K. E. (1991), Marc Lavoie (1994) a través de la Economía pos keynesiana. Pero aún bajo el enfoque netamente neoclásico, la teoría de los bienes ilegales se encuentra en proceso de desarrollo.

En general, es más fácil tomar hechos y cifras y mostrarlas en gráficas o tablas, entre los que hacen este tipo de revisiones se encuentran: Portes, Alejandro y Haller, William (2004) que, en un libro de la CEPAL, realizan estudios al respecto, sin embargo, el enfoque es más cercano a la ciencia política o a las políticas públicas que a la teoría económica pura. En resumen, existen pocos avances en el desarrollo de esta interesante área de la Economía. El presente artículo pretende ser una contribución a la Teoría Económica de los bienes ilegales,

enfocándonos concretamente en el caso de los artículos denominados pirata, que no son otra cosa más que copias, en ocasiones muy fieles, de productos originales.

El artículo se organiza como sigue: Primeramente se hace una breve descripción de lo que consideramos Teoría Económica de los bienes ilegales, enfatizando que nos basaremos de manera casi exclusiva en el enfoque Neoclásico. Señalaremos la diferencia entre bienes adictivos y bienes apócrifos, justificando la razón de enfocarnos en estos últimos.

La segunda parte hace el desarrollo teórico de una aproximación a la teoría de la demanda de artículos apócrifos, basados en la hipótesis de que el ingreso de las familias juega un papel crucial en la demanda de estos artículos.

En la última parte concluiremos lo que es a todas luces evidente: la demanda de artículos piratas o apócrifos obedece a un problema de ingreso. El artículo, en todo caso, establece un marco teórico desde la perspectiva de la escuela Neoclásica que permite analizar la demanda de estos bienes a la luz de una extensión de la teoría del consumidor.

1. La teoría Económica de los bienes ilegales

Desde la perspectiva Microeconómica, cualquier mercado debe analizarse a la luz de dos enfoques básicos: la oferta y la demanda. Esto implica analizar por una parte el comportamiento de los productores, y por otra, el de los consumidores. Una extensión de lo anterior, no indispensable, pero que daría una imagen completa de la teoría y que la haría ver más integra es el del equilibrio general, tanto en el consumo como en la producción y posteriormente en ambos.

Es casi tautológico definir lo que son los bienes ilegales. El nombre lo dice todo: son bienes que se producen al margen de la ley. Debemos aclarar, sin embargo, que tales bienes tienen una oferta y una demanda, donde tanto consumidores como productores concurren para realizar intercambio. Dentro del campo del crimen organizado existen actividades donde por lo menos una de las partes no actúa voluntariamente, nos referimos al caso de robos, secuestros, etc. Sin

embargo, existen otros donde la producción y consumo son ilegales pero tanto consumidores como productores deciden hacer funcionar al mercado con los riesgos que ello implica; dentro de estos bienes encontramos el caso de drogas (ilegales), prostitución, armas y artículos apócrifos.

En este artículo nos centraremos preferentemente en la Teoría del consumo de los artículos adictivos y, en otro apartado, de los ilegales, concretamente, en la teoría del consumidor de artículos piratas o apócrifos. En la agenda pendiente se encuentra la teoría del productor de los mismos artículos y abordar de un modo más extenso la Teoría Económica de las adicciones

2. Artículos adictivos

Existen diversos bienes y servicios que generan adicción. Es del dominio público que algunos bienes legales como el tabaco, el alcohol, el azúcar, y otros bienes causan adicción. Incluso algunas actividades que podrían considerarse como saludables también los son, prueba de ello es la vigorexia entre practicantes del fisicoculturismo. Los bienes hasta aquí señalados son, en general, producidos de manera legal, existen otros que pueden ser más adictivos, siendo esta una razón para prohibir su producción; nos referimos concretamente al caso de las drogas prohibidas, como cocaína, crack, crackeina, morfina, LSD, etc.

Los bienes y servicios señalados previamente tienen una demanda. Los consumidores están dispuestos a pagar por ellos. Cuando los bienes en cuestión son legales, podría decirse que no hay mayor problema para la sociedad. Sin embargo, con el paso del tiempo el consumo de tales bienes puede convertirse en un problema de salud pública, así se podría dar el caso de tener sociedades adictas al juego, al tabaco, alcohol, azúcar, etc. Lo que devendría en menor productividad económica y un mayor porcentaje de la población padeciendo enfermedades respiratorias, alcoholismo, diabetes, obesidad, etc. Por lo anterior es que es crucial entender las razones por las que los consumidores demandan estos artículos, en ocasiones de una manera deliberada, esto

es, sabiendo que el consumo de tales bienes o servicios tarde o temprano afectará su salud y los llevará más rápidamente a la tumba.

Una primera aproximación al comportamiento adictivo implica que el consumidor enfrenta el problema de maximizar el valor presente de su utilidad a lo largo de un horizonte de tiempo. De este modo, el consumidor típico enfrenta el siguiente problema:

$$\text{Max } U(C) = \sum_{i=0}^n \frac{u(c_i)}{(1+\rho)^i} = u(c_0) + \frac{u(c_1)}{1+\rho} + \frac{u(c_2)}{(1+\rho)^2} + \dots + \frac{u(c_n)}{(1+\rho)^n}$$

Donde:

$U(C)$: valor presente de la utilidad del consumidor típico.

i : momento del tiempo en que se maximiza la utilidad.

ρ : factor de descuento del consumidor, que implica el grado de impaciencia por consumir en el presente en lugar del futuro. Cuanto mayor su valor, mayor la impaciencia por consumir hoy.

c_i : consumo en el periodo i .

$u(c_i)$: utilidad por consumir en el periodo i .

n : horizonte de tiempo en que el consumidor probablemente vivirá. Equivale a su esperanza de vida en el momento cero.

Cuando existe un factor de descuento personal mayor que cero, ello implica que el valor presente de la utilidad de un futuro muy lejano tiene un valor cercano a cero. Esto es normal: casi cualquier consumidor preferiría tener un viaje en crucero hoy que dentro de veinte o más años.

El horizonte de vida n , corresponde a la esperanza de vida del consumidor típico en el momento en que $i=0$. Este valor se puede obtener a través de tablas actuariales de compañías aseguradoras: cuanto menor el número de actividades riesgosas y mayor el estilo de vida saludable, mayor la esperanza de vida.

El consumidor típico enfrenta el problema de maximizar el valor presente de su actividad sujeto al valor presente de su ingreso, mismo que puede obtenerse por trabajo, capital o ambos. Este problema ha sido abordado por Foley y Michl (2019), el resultado es una trayectoria de consumo con tendencia estable.

Si el consumidor tiene hábitos de consumo adictivos, ello implica que en el corto plazo la utilidad de dicho consumo es mayor que el caso de bienes no adictivos, a los que denominaremos “normales”.

En tal caso, el consumidor de bienes adictivos enfrenta el siguiente problema:

$$\text{Max } U(CA) = \sum_{i=0}^T \frac{u(c_i)}{(1+\rho)^i} = u(c_0) + \frac{u(c_1)}{1+\rho} + \frac{u(c_2)}{(1+\rho)^2} + \dots + \frac{u(c_T)}{(1+\rho)^T}$$

Donde:

$U(CA)$: valor presente de la utilidad del consumidor típico, donde el consumo es adictivo (CA).

i : momento del tiempo en que se maximiza la utilidad.

T : horizonte de tiempo en que el consumidor adicto probablemente vivirá.

Es importante señalar que el consumo adictivo en general reduce la esperanza de vida, por lo tanto, en promedio será cierto que $n > T$, es decir, el consumidor de bienes normales tendrá una esperanza de vida mayor que el consumidor adicto. Esto también puede ser fácilmente verificable en las tablas de esperanza de vida de las compañías de seguros.

Una menor esperanza de vida consecuencia del consumo adictivo, se refleja en una póliza de vida más costosa que la de aquellos consumidores con consumo normal. El caso de la pólizas de seguros de vida más costoso para fumadores que para no fumadores es muestra de ello.

En el mundo contemporáneo es difícil creer que los adictos desconocen los efectos sobre su salud de los bienes que consumen. Las más de las

veces es de sobra sabido que dicho consumo reducirá su esperanza de vida y que, en ocasiones, se acercan a pasos agigantados a la muerte. Sin embargo, mantienen su consumo. La única explicación racional, desde la perspectiva del utilitarismo, es que debe ocurrir lo siguiente:

$$U(CA) = \sum_{i=0}^T \frac{u(c_i)}{(1+\rho)^i} > U(C) = \sum_{i=0}^n \frac{u(c_i)}{(1+\rho)^i}$$

Donde $T < n$.

Es decir, a pesar de que el horizonte de tiempo es menor para el consumidor adicto que para el que no lo es, el valor presente de su utilidad es mayor que el del consumidor de bienes normales.

Este enfoque no es nuevo. De hecho, una de las primeras personas en señalar este hecho fue Platón, que en el diálogo *Protagoras o de los sofistas*, señalaba en boca de Sócrates, que el comportamiento nocivo de algunas personas era consecuencia de la miopía, misma que no permitía a los ciudadanos ver el bien mayor que podrían tener de modificar en el presente su comportamiento nocivo.² Bajo ésta óptica, el problema es de ignorancia o miopía, pues no valorar lo suficiente la utilidad futura provoca un consumo adictivo que, a largo plazo, implica una menor esperanza de vida.

Desde la perspectiva liberal, realmente cada individuo debería ser responsable de lo que consume y de los actos de su vida. Incluso si su conducta es dañina, como es el caso de las adicciones, debería tener la libertad para consumir lo que quisiera. El problema se centra en que ciertos hábitos de consumo podrían enfermarlo a edades relativamente tempranas, si el sistema de salud pública lo atiende, ello implica desvío de recursos para pacientes por enfermedades derivadas de contingencias no adictivas hacia personas que por voluntad propia se encuentran en mal estado de salud.

² —Puesto que así es, yo les diría: «Respondedme, os lo suplico; un objeto, ¿no os parece más grande de cerca que de lejos, y más pequeño de lejos que de cerca? Creo que ellos convendrían en esto. ¿No sucede lo mismo con la magnitud y el número?

Una voz, ¿no se la oye mejor cuando sale de cerca que cuando está lejana?».

En otras palabras, nos encontraríamos en presencia de una transferencia de recursos de consumidores no adictos hacia consumidores que sí lo son. La pregunta es ¿por qué razón un consumidor no adicto debería pagar por el cuidado de la salud de uno que deliberadamente decidió tener un consumo nocivo para su propia salud?

Por razones de salud pública y por equidad entre consumidores, lo mejor es evitar el consumo adictivo. Por ello un par de medidas que se pueden proponer son las siguientes:

- a) Impuesto al consumo de artículos adictivos.
- b) Uso de tal recaudación para modificar el consumo de los adictos. En pocas palabras, tener políticas preventivas.

3. Artículos pirata o apócrifos

Definimos un artículo apócrifo o pirata como aquél que se produce sin el pago de permisos por derechos de marca, patente, autoría intelectual o cualquier tipo de derecho que otorgue exclusividad a una sola persona, física o moral, para producirlo. Vale la pena señalar que una extensión de esta definición señalaría que artículo apócrifo o pirata es todo aquél que pretende pasar por otro que no es; en pocas palabras, se “disfraza” del original sin serlo.

Vale la pena hacer la aclaración porque, por lo menos en México, existen casos de artículos piratas que a su vez son copiados. Por chusco que pueda sonar, existe piratería de la piratería, lo que podríamos llamar piratería de segundo grado. En México (en 2015) dos casos son reconocidos: a) la marca videoshark es reconocida como una piratería de videos de alta calidad, son clones de películas que incluso tienen menú de escenas no difundidas en cine, opciones de idiomas, etc. En Tepito (visita de campo a mercado de Tepito en julio de 2015) es común que en diversos puestos se diga que se vendan productos Videoshark sin realmente serlos. El otro caso se encuentra en el poblado de Chinconcuac, zona del oriente del Estado de México donde producen ropa, entre ellas playeras apócrifas de marcas reconocidas. Algunos

productores han hecho sus propios diseños y marcas distintivas; ante el éxito de éstos, otros productores han copiado y reproducido el mismo diseño (Entrevista con productora de ropa deportiva en el municipio de Chiconcuac, abril de 2015). En resumen, la piratería de segundo grado también existe, pero difícilmente se documenta por producir, en principio, bienes que son de por sí ilegales.

Un elemento adicional que también conviene señalar es que la piratería no se circunscribe a bienes propiamente dichos, sino también a servicios. Es común observar piratería de ropa de marca, perfumes, relojes, joyería, perfumería, calzado, música, video, etc. Pero existen algunos casos en que los servicios también son piratas y los proveedores originales deben crear mecanismos que les permitan señalar su autenticidad. Espectáculos circenses, donde los actores aseguran que son los que actúan en televisión, muestran que en ocasiones los han pirateado. Hacer música con fines de lucro en bares, restaurantes y centros de espectáculos, sin pagar los derechos respectivos forman parte también de los servicios piratas. Los taxis y vehículos de transporte masivo que ofrecen el servicio sin los permisos respectivos también engrosan esta lista.

En pocas palabras, la piratería se encuentra en prácticamente toda la economía, preferentemente cuando el nivel de ingreso es bajo y los recursos del consumidor no son suficientes para adquirir el original. Esto es lo que viene a continuación: el análisis de las preferencias del consumidor entre artículos originales y apócrifos.

4. Las curvas de indiferencia y el nivel de ingreso

Es común aceptar que la población prefiere artículos originales y de alta calidad ante otros que no son originales o bien son de calidad inferior. Dentro de la crítica a la Economía Neoclásica se encuentra un artículo seminal sobre el consumo por grupos y el efecto del uso de determinados artículos Leibenstein, Harvey (1950), bajo esta óptica, los consumidores de altos ingresos van dictando la tendencia del consumo, cuando el producto o marca se hace masivo, en ese momento surgen

nuevos productos de alta calidad o marca que vuelven a dictar el rumbo del consumo del grueso de la población.

Así, ante la presencia de artículos de alta calidad, pero costosos, surgen en el mercado artículos muy semejantes, pero de calidad inferior o bien no originales. En ocasiones los artículos son idénticos, incluso fabricados por la misma empresa, pero sin la marca o bien vendidos en lugares distintos³

En otras ocasiones los artículos difieren en calidad, pero el mercado formal no los produce, mientras que los empresarios piratas lo siguen considerando como artículos que generan ganancias. A pesar de no tener la misma calidad, en el mercado informal los productos por lo menos existen, mientras que en otros no. Valga como ejemplo la búsqueda de la discografía de Michael Jackson en mayo de 2013 en la disquería Mix-up de Ciudad Jardín, no se encontraba completa, faltaban tres discos y el precio era de \$1,800.00, mientras que en el mercado de Tepito (Cd. De México) se encontraba la discografía completa a un ridículo precio de \$160.00 (pesos de mayo de 2013)⁴.

El estudio sobre la parte que corresponde a la oferta de artículos apócrifos se encuentra más allá del presente artículo. Se abordará en otra investigación complementaria a la actual. Pero cabe agregar que la piratería existe porque las empresas del sector formal no siempre hacen su tarea: los precios son escandalosamente altos o bien, no producen lo que el mercado demanda (como en el ejemplo señalado en el párrafo previo). Baste cerrar la discusión del lado de la oferta, señalando que en Tepito existen puestos en la vía pública donde se pueden encontrar películas o música que en sector formal no. Por ejemplo, se pueden encontrar colecciones completas del género *western* o de vaqueros, de terror, religiosas, comedia, de luchadores, drama, etc. En pocas

³ En palabras de un agente federal ministerial: “Los maquiladores de productos de marca que se venden en tiendas departamentales producen el doble de lo solicitado. Los productos son idénticos, pero entregan el pedido al cliente y el resto lo distribuyen en mercados sobre ruedas o tianguis. Pero se trata realmente del mismo producto, ambos originales, pero uno con los permisos y licencias y el otro al margen de estos. [Entrevista con el Lic. Gonzalo Espinosa García q. e. d., diciembre de 2010].

⁴ Investigación de campo realizada por estudiantes de primer semestre de la licenciatura en Comercio Internacional de la Unidad Académica Profesional Nezahualcóyotl, UAEM.

palabras, hay colecciones que difícilmente se encuentran en el sector formal de la economía.⁵

Desmond Morris (1969) en una de sus obras clásicas, el *zoo humano*, señala que el mono desnudo (los hombres) prefieren artículos originales a copias. Tener un collar de perlas es una señal de superioridad contra un collar de cuentas de vidrio. Aunque a simple vista sean idénticos, el mono desnudo sabe que el producto no es el original y aspira a tenerlo, aunque de momento se conforme con la copia. Lo mismo podríamos decir de relojes, de video, de ropa, calzado, etc. En cuanto la oportunidad lo permite, los seres humanos aspiramos a tener el objeto original.

En el caso de los libros, en ocasiones algunos textos no llegan a determinados destinos, ante ello, es común que aún en bibliotecas de universidades públicas o privadas se conforman con tener una copia, pero en cuanto es posible, se suple por el producto original.

En resumen, los consumidores solemos preferir los artículos originales sobre los apócrifos. Ambos son sustitutos más o menos perfectos, pero el original es en ocasiones extremadamente costoso en comparación con el producto apócrifo. Ante diferentes niveles de ingreso, lo que resta es encontrar unas curvas de indiferencia que muestren que, a mayor ingreso, se incrementa la demanda de artículos originales y no sólo eso, para ciertos niveles de ingreso, el artículo pirata se convierte en un mal, es decir en un artículo indeseable. De eso nos ocuparemos en el siguiente apartado.

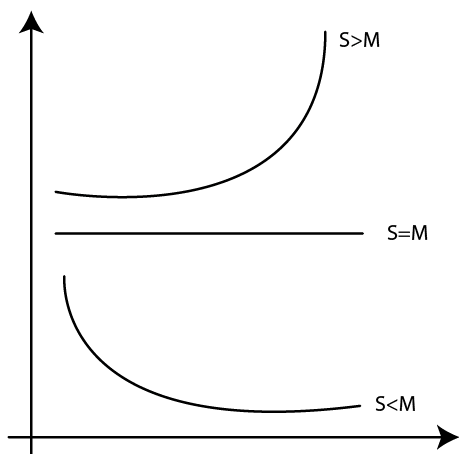
4.1 Forma de las curvas de indiferencia para ingreso bajo, medio y alto

Como se ha señalado previamente, la demanda de artículos apócrifos debe ser alta para niveles de ingreso bajos, media para niveles medios y muy baja o nula para niveles de ingreso elevados, donde, además, estos artículos se convierten en indeseables. Es entonces pertinente pensar que existen curvas de indiferencia distintas para cada nivel de

⁵ Visita de campo a puestos de video y música en Tepito, Febrero y abril de 2013.

ingreso. Si suponemos que existe un ingreso suficientemente alto a partir del cual se dejan de consumir artículos apócrifos, las curvas de indiferencia para cada nivel de ingreso podrían tener aproximadamente la siguiente forma:

Gráfica 1. Curvas de indiferencia para diferentes niveles de ingreso.



Fuente: elaboración propia.

En el eje de las abscisas tenemos el artículo apócrifo. En el de las ordenadas el original.

S es el ingreso corriente.

M es el nivel de ingreso que permite al consumidor adquirir sólo artículos originales. En el caso de México podríamos plantearlo en el equivalente a \$1,500.00 dólares mensuales de 2013.

Cuando el ingreso corriente es menor a la suma anterior, el consumidor percibe a los artículos apócrifos como un sustituto del original y, por lo tanto, los consume.

Para ciertos niveles de ingreso (M), el consumidor no obtiene más utilidad por el consumo de los artículos apócrifos, pero los tolera, en pocas palabras, tales artículos son neutrales.

Si el nivel de ingreso es suficientemente alto, el consumidor percibe a los artículos apócrifos como un mal. Tal vez como basura, que no

debería existir y, por lo tanto, no sólo no obtiene utilidad, sino que la mera existencia de estos bienes le genera pérdida en bienestar.

Una vez visto el comportamiento de las curvas de indiferencia, resta determinar una forma funcional que nos permita realizar un análisis formal. Apelando al principio de que lo más simple tiende a ser lo correcto, partiremos de la función de utilidad tipo Cobb-Douglas, donde ahora deberemos involucrar al ingreso. En un mundo de dos bienes, x , y , donde x es el artículo pirata y y el original, la función debe ser tal que muestre que, para bajos niveles de ingreso, la preferencia es mayor para x , para niveles de ingreso medio para ambos y para niveles de ingreso alto sólo habría preferencia para el artículo original. Finalmente, a partir de cierto umbral, el consumidor debe preferir sólo artículos originales y considerar a los apócrifos como indeseables.

4.2 La incorporación del ingreso en la función de utilidad tipo Cobb-Douglas

La forma funcional propuesta es la siguiente: $U(x, y) = x^{\frac{M-z}{M}} y^{\frac{z}{M}}$

Donde:

x : artículo pirata.

y : artículo original

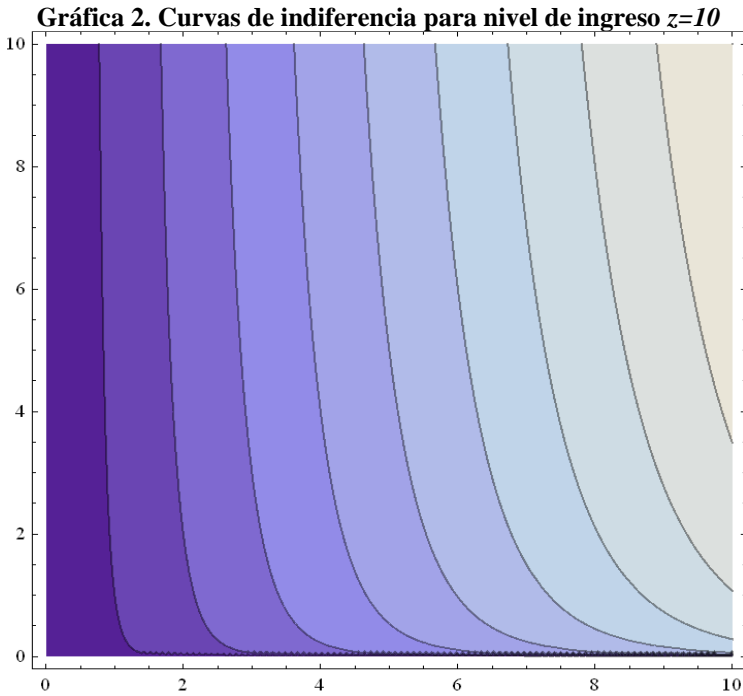
M : nivel de ingreso (umbral) a partir del que sólo se consumen artículos originales.

z : ingreso corriente del consumidor

Para tener una mejor idea de la forma de las curvas de indiferencia, hemos realizado algunas pruebas bajo determinados supuestos: Un ingreso umbral $M=100$; y hemos planteado cuatro escenarios para el ingreso corriente z , valores de 10, de 50, de 100 y 110. Con ello queremos ilustrar los casos donde se tienen ingresos bajos, medio, umbral y altos. Las siguientes gráficas se realizaron utilizando el software Mathematica:

Caso 1. $M=100$, $z=10$, la función de utilidad es: $U(x, y) = x^9 y^1$

Las curvas de indiferencia son:

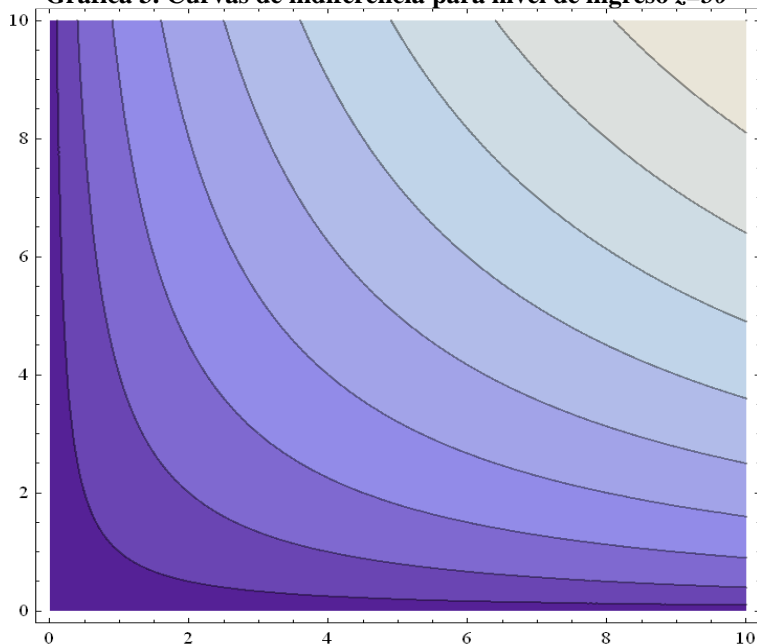


Fuente: elaboración propia.

Como puede verse, los artículos pirata producen mayor satisfacción al consumidor. Más adelante revisaremos su óptimo para algunos precios de los bienes.

Caso 2. $M=100$, $z=50$, la función de utilidad es: $U(x, y) = x^5 y^{.5}$

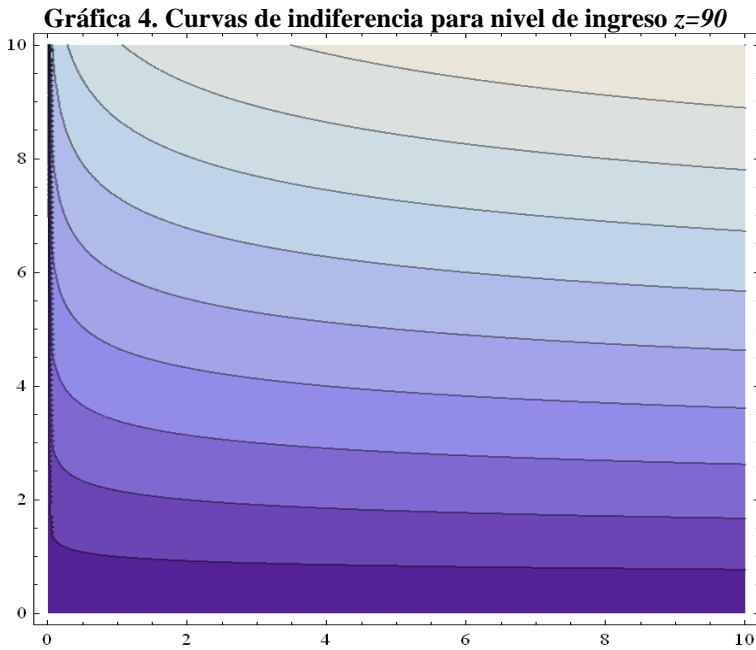
Gráfica 3. Curvas de indiferencia para nivel de ingreso $z=50$



Fuente: elaboración propia.

Aun sin la restricción presupuestal es fácil observar que el óptimo del consumidor implica consumo de ambos bienes. En este nivel de ingreso el consumidor incrementa el consumo de artículos originales, mientras que proporcional a su gasto, reduce el de artículos apócrifos.

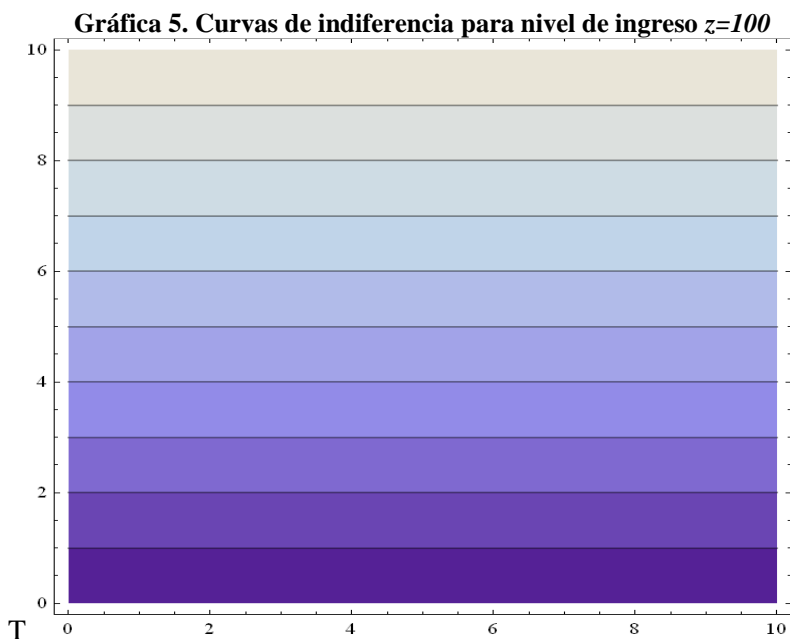
Caso 3: $M=100$, $z=90$, la función de utilidad es: $U(x, y) = x^1 y^9$



Fuente: elaboración propia.

Como se observa, conforme nos acercamos al ingreso umbral (M) se requiere una cantidad cada vez mayor de artículos piratas para obtener algo de satisfacción.

Caso 4. $M=100$, $z=100$, la función de utilidad es: $U(x, y) = y$

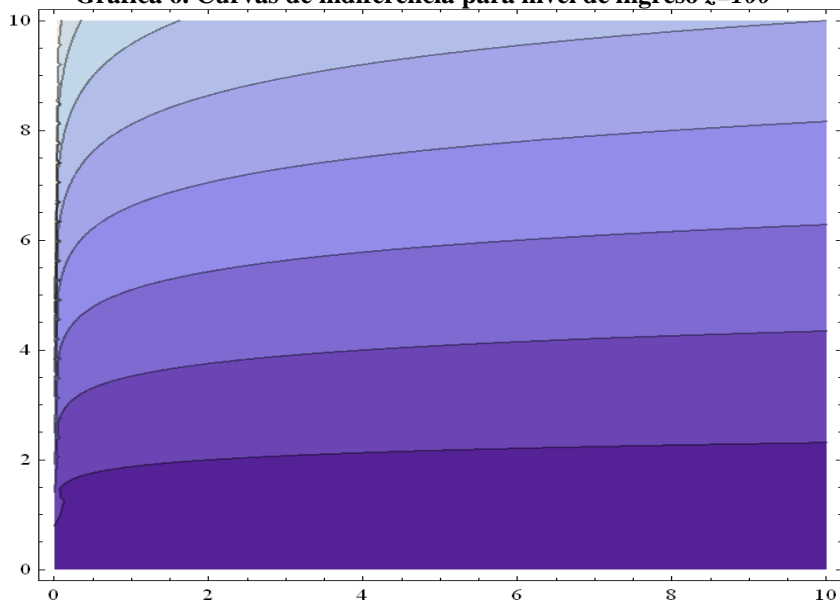


Fuente: elaboración propia.

En este nivel de ingreso la utilidad o satisfacción es obtenido solamente por artículos originales. El consumidor se encuentra totalmente indistinto a la existencia de artículos piratas.

Caso 5. $M=100$, $z=110$, la función de utilidad es: $U(x, y) = x^{-.1}y^{1.1}$

Gráfica 6. Curvas de indiferencia para nivel de ingreso $z=100$



Fuente: elaboración propia.

En este último caso, los artículos piratas se han convertido en artículos indeseables. La posibilidad de consumirlos no sólo no incrementaría su bienestar, sino que lo reduciría. En pocas palabras, los artículos apócrifos no son bienes, sino males.

Resta analizar el óptimo del consumidor para diferentes niveles de ingreso.

4.3 El óptimo del consumidor

Para encontrar el óptimo del consumidor, partiremos del supuesto de que el ingreso corriente (z) está fijo, y analizaremos lo que ocurre cuando éste se incrementa, pasando de niveles bajos hasta rebasar el ingreso umbral. Para ello, supondremos que el precio del artículo original es 10 veces el precio del apócrifo. Si $P_x=1$, entonces $P_y=10$, por lo tanto, el problema del consumidor es:

Maximizar $U(x,y) = x^{\frac{M-z}{M}} y^{\frac{z}{M}}$, sujeto a $P_x X + P_y Y = z$, donde z adquirirá diferentes valores. La tabla siguiente resume los resultados.

Tabla 1. Demanda de artículos pirata (x's) vs originales (y's)

Caso:	1	2	3	4	5
$z=$	10	50	90	100	110
$\text{Alpha}=$	0.9	0.5	0.1	0	-0.1
$\text{Beta}=$	0.1	0.5	0.9	1	1.1
$X^*=$	9	25	9	0	0
$Y^*=$	0.1	2.5	8.1	10	11
$\text{Gasto}=$	10	50	90	100	110

Fuente: elaboración propia.

El caso 1 corresponde al consumidor de escasos ingresos, que consume 9 unidades del artículo pirata y apenas una fracción del original.

En el caso 2 se observa que, para un nivel de ingreso medio, pero inferior al ingreso umbral, la demanda de artículos apócrifos sigue siendo elevada. Obsérvese que el consumo del artículo pirata se ha reducido como proporción del gasto total, en tanto que el original se incrementa.

En el caso 3, cuando el ingreso es casi igual al umbral, se incrementa el consumo del artículo original y se reduce el de bienes apócrifos. A partir del nivel 4, el del ingreso umbral, se deja de consumir el artículo pirata (x), y el gasto total se destina al artículo original.

A partir del ingreso $z=100$, el consumo de x reduce la utilidad total. Por lo tanto, el consumidor se especializar en el consumo de artículos originales, mientras que la posibilidad de adquirir artículos piratas, en realidad reduciría su nivel de utilidad, como lo muestra el exponente negativo en x .

4.3.1 Curvas de demanda

Dado que en la función de utilidad propuesta que, a sugerencia de un árbitro anónimo se propone denominar función de utilidad Cobb-Douglas-Ibarra, supone en cada momento que el ingreso corriente z es

constante, se puede inferir fácilmente que las curvas de demanda para $z \leq 100$ es:

$$x = \left(\frac{M-z}{M}\right)\left(\frac{z}{P_x}\right) = \frac{(M-z)z}{M}; y = \left(\frac{z}{M}\right)\left(\frac{z}{P_y}\right) = \frac{z^2}{10M};$$

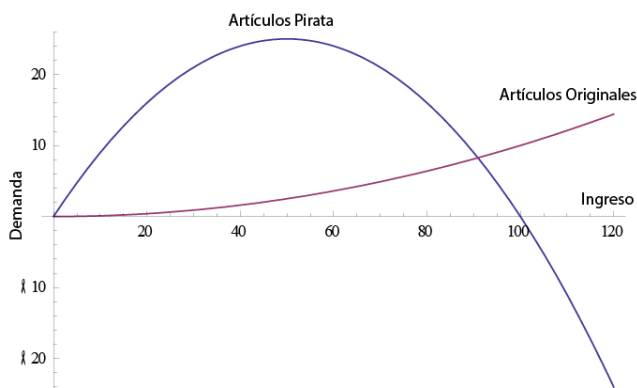
Observemos que la demanda de ambos bienes depende de su propio precio y del nivel de ingreso que se tenga. Si suponemos un ingreso M fijo e igual a 100, como hasta el momento, las curvas de demanda de ambos bienes, en términos del ingreso corriente z , son:

$$M = 100 \rightarrow x = \frac{100z - z^2}{100} \quad (1)$$

$$y = \frac{z^2}{1000} \quad (2)$$

Así pues, conforme se incrementa el ingreso, se reduce el consumo del artículo pirata y se incrementa el del original. La siguiente gráfica da cuenta de ello:

Gráfica 7. Demanda de artículos apócrifos y originales para diferentes niveles de ingreso



Fuente: elaboración propia.

Como puede verse, el consumo de artículos apócrifos crece conforme se incrementa el nivel de ingreso, llega a un máximo y de ahí en adelante decrece hasta hacerse cero. El artículo original se consume inicialmente en niveles sumamente bajos, pero conforme se incrementa

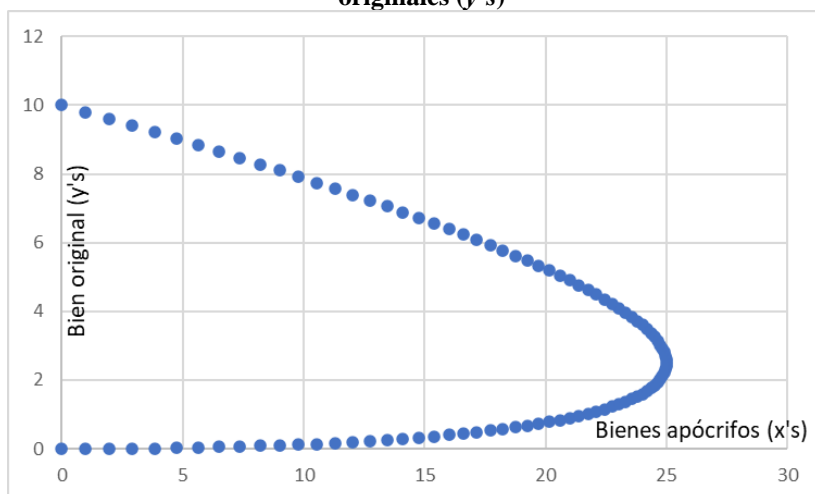
el ingreso, crece, hasta que es la totalidad de lo consumido. A partir del nivel de ingreso que hemos denominado umbral ($M=100$), el artículo pirata simplemente no se consume.

4.3.2 Curva Ingreso-Consumo

El comportamiento de la curva precio consumo de la función de utilidad propuesta es la misma que la obtenida para las funciones de utilidad tipo Cobb-Douglas tradicionales, pues en cada proceso de optimización se supone al ingreso corriente constante. Así para cada nivel de z se obtiene la curva precio-consumo, que es una línea recta con pendiente cero para cada precio de x . La curva que consideramos relevante encontrar es la ingreso consumo, dado que el ingreso es variable.

Recordemos que la curva Ingreso consumo la podemos definir como el conjunto de puntos (x,y) , que señalan los niveles de consumo de dichos bienes para distintos niveles de ingreso (z). Dado que conocemos los valores de x y y , el mapeo de ambas cantidades para diferentes niveles de ingreso z nos muestra la curva ingreso consumo:

Gráfica 8. Curva ingreso-consumo entre bienes apócrifo (x 's) y originales (y 's)



Fuente: elaboración propia.

Esta gráfica implica una curva ingreso-consumo con pendiente positiva para valores de z entre 0 y 50 y negativa para valores de z mayores a 100. Es decir, no se trata de una recta. La conclusión importante es que la curva ingreso-consumo encontrada presenta pendiente positiva para ciertos niveles de ingreso y negativa para otros. Esto implica que, de cierto nivel de ingreso en adelante, los artículos apócrifos dejan de ser bienes para convertirse en males. Indudablemente nos encontramos en presencia de otro caso particular de bienes giffen, es decir, a partir de cierto nivel de ingreso se demandará una menor cantidad de artículos apócrifos conforme crece el nivel de ingreso.

5. Conclusión

Desde la perspectiva microeconómica, los artículos apócrifos o pirata son un sustituto cercano del original. Sin embargo, existen razones para pensar que el consumidor típico preferirá el original a la copia. Esto no sólo por una cuestión de marca o calidad, sino porque el consumidor sabe, dentro de sí mismo, que el producto adquirido no es el original y en el fondo preferiría tener el auténtico. Sin embargo hay un problema de ingreso. Concretamente, cuando su nivel de ingreso no es suficientemente alto, su óptimo se alcanzará en el nivel en que el consumo de artículos apócrifos será elevado. Conforme se incremente su nivel de ingreso, su demanda por tales bienes se reducirá. Llegará un momento en que le serán indiferentes y uno más en que dejarán de ser bienes para convertirse en basura.

En estos términos, la demanda de artículos apócrifos está dada por el nivel de ingreso. Esto implica que el ingreso debe formar parte de la función de utilidad. Así pues, con mayores ingresos la demanda por artículos no originales se reducirá hasta llegar a cero. A partir de este punto toda la teoría económica convencional del consumidor tendrá sentido: preferencias biencomportadas y donde todos los bienes generan una utilidad positiva.

La principal aportación del presente artículo es poner en la mesa de debates la pertinencia de incorporar el ingreso en la función de utilidad.

Al hacerlo, se demuestra que la demanda de artículos pirata se reduciría conforme se incrementa el nivel de ingreso.e

Referencias

- Boulding, K. E. “What is evolutionary economics?” En *Journal of Evolutionary Economics*, Springer-Verlag, 1991. Pp. 9-17.
- Foley, Duncan K. Michl, Thomas R. and Tavani, Daniele (2019) *Growth and Distribution*, second edition. Harvard University Press.
- Keen, Steve, *Desenmascarando a la economía* (2016), LAES, A. C. Ciudad de México, México, capítulo 3, pp. 51-101.
- Leibenstein, Harvey (1950), “Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers’s Demand”, en *Quarterly Journal of Economics*, vol. 64, n.2, pp. 183-207.
- Platón (2019). *Diálogos*. Porrúa, colección sepan cuantos, Ciudad de México. México.
- Portes, Alejandro y Haller, William (2004), *La economía informal*, CEPAL serie Políticas Sociales, Santiago de Chile.

Recibido: Diciembre, 2020

Aceptado: Abril, 2021

El desarrollo territorial en el contexto del modelo global de acumulación

The regional development in the era of global accumulation model

Lázaro Peña Castellanos¹

Mahé Sosa Arencibia²

Resumen

En el artículo se aborda la experiencia y el debate teórico del desarrollo local luego de más de cuatro décadas de práctica en el contexto de la globalización. También se esboza la concepción teórica, el diseño y primeros pasos de la estrategia cubana de desarrollo local que en el presente se implementa.

Palabras clave: Desarrollo local, Cadenas Globales de Valor, Sistemas de Innovación.

Clasificación JEL: F63, L16, L23, O18, O19, R11, R58

Abstract

This paper rethinks the trajectories of regional development in the era of economic Globalization and its academic debate after almost four decades. The theoretical conception, sketch and first steps of the Cuban

¹ Centro de Investigaciones de Economía Internacional, Universidad de La Habana.

² Centro de Investigaciones de Economía Internacional, Universidad de La Habana.

regional development strategy, which is now starting in Cuba, are also exposed in the article.

Keyword: Regional development, Global Value Chains, Innovation Systems

JEL Classification: F63, L16, L23, O18, O19, R11, R58

Introducción

El Centro de Investigaciones de la Economía Internacional ha iniciado en el 2021 un macroproyecto de investigación bajo el título “Las relaciones económicas internacionales en la actualidad: Implicaciones para la inserción externa de Cuba”. Uno de los aspectos bajo estudio es la dinámica del Modelo Global de Acumulación y su impacto en el decurso de los diferentes esquemas de desarrollo territorial a nivel internacional en las últimas dos décadas y, desde tal constatación, en la teoría del desarrollo territorial como tal y en su debate. A tal cuestión se dedica el presente artículo.

El artículo se ha estructurado en cinco epígrafes: una breve introducción para explicitar al lector los objetivos y lógica expositiva bajo la cual se estructuró el artículo; en el segundo epígrafe, “Desarrollo territorial consideraciones teóricas, limitaciones y críticas”, se resume el criterio básico de la teoría del desarrollo local, el debate de su validación y las dificultades de extenderlo a países subdesarrollados, también se presentan los resultados que en la práctica tal teoría ha tenido, así como las limitaciones y críticas de que ha sido objeto. Dado que una de las críticas esenciales que las teorías del desarrollo local, y en general del desarrollo territorial, ha sido; desconocer el ámbito contextual, se dedica entonces, un tercer epígrafe bajo el título, “La acumulación global y el desarrollo local territorial”, a exponer los ejes principales de la teoría de las Cadenas Globales de Valor (GVC) y el acercamiento entre las escuelas que abordan los asuntos del desarrollo territorial, de los sistemas de innovación local y de la acumulación global, ocurrido en la última década; el cuarto epígrafe, “La estrategia cubana de desarrollo local: Concepción teórica, diseño y primeros

pasos de su puesta en práctica”, se dedica a exponer la situación presente de los esquemas de desarrollo local en Cuba y la trascendencia que los aspectos vistos en los dos anteriores epígrafes, tienen para lograr la implementación de estrategias viables de desarrollo local para el país, y el último epígrafe, “Consideraciones finales”, es solo una síntesis de todo lo expuesto en el artículo.

Desarrollo territorial consideraciones teóricas, limitaciones y críticas.

Los estudios de desarrollo territorial abarcan aproximadamente cinco décadas desde que autores como, Massey (Massey, D., 1979; 1984), Piorel (Piorel, MJ., et al, 1984) y Fröbel (Fröbel, F., et al, 1980), adelantaron la tesis del desarrollo regional territorial; algunas veces en oposición a la teoría del desarrollo espacial nacional y otras como parte complementaria de aquella; e incluso, en ciertos casos, como una nueva perspectiva de la teoría del desarrollo en general.

Se sabe, sin embargo, que el desarrollo territorial tiene antecedentes teóricos en los distritos de Marshall (Marshall, A., 1920), sobresaliente precursor de la teoría neoclásica de finales del siglo XIX y comienzos del XX, que luego de un amplio estudio de la denominada “Teoría de la Utilidad”, vislumbró la posibilidad, más o menos excepcional, de la existencia de espacios geográficos territoriales, a los que denominó distritos industriales, en los cuales los procesos de la conformación de precios, el accionar de la competencia y la distribución de la renta, podían sufrir modificaciones por la acción de factores y actores muy peculiares presentes en dichos espacios geográficos.

Para Marshall, entonces, la peculiaridad del entono espacial podía impactar los procesos económicos, pero no se trataba, ni mucho menos, que en tal entorno la utilidad, como criterio de conformación de precios, dejara de actuar; sino que dicha ley, que seguía regulando la actividad de todas las empresas privadas aglutinadas en él, accionaba de conjunto con la sinergia interempresarial que como peculiaridad aparecía en espacios geográficos singulares, a los que nombró distritos, y que

generaba lo que técnicamente se conoce hoy como “externalidades positivas” (ver Krugman, P., and Maurice Obstfeld, 1999).

Los distritos, acorde a Marshall, pueden surgir cuando en espacios geográficos específicos se aglutinan proveedores especializados y fuerza de trabajo especializada que sustentan el desarrollo de una actividad industrial dada, en un ambiente de generación y difusión tecnológica que beneficia a todo el entramado empresarial. Para Marshall, entonces, el distrito no era un espacio que se regula económicamente de manera diferente, sino uno donde la regulación económica está permeada de externalidades positivas. Dicho de otra manera, en los distritos las empresas están sometidas a las mismas regulaciones y restricciones que cualquier otra empresa competitiva, y a todo lo que ello supone³; pero se benefician de las externalidades positivas que emanan de las industrias ubicadas en espacios económicos peculiares. O sea, Marshall, a diferencia de muchos de sus seguidores, no se enajenó del contexto regulatorio del sistema económico general cuando avanzó sus consideraciones respecto a los distritos industriales; más allá de que la manera en que Marshall concebía dicho contexto fuera, obviamente, muy diferente a la manera en que lo concibió y expuso la escuela socioeconómica marxista.

Muchas escuelas y disciplinas económicas han asimilados los criterios Marshallianos de los distritos industriales y los han convertidos en pilares de sus estudios y propuestas de política: desde importantes escuelas de negocios interesadas en la dinámica competitiva empresarial y en la conformación de “clusters”, hasta escuelas socioeconómicas interesadas en el desarrollo regional, en los sistemas de innovación local, y en los sistemas institucionales locales (ver García-Lillo et al., 2017; Lazzeretti, S., et al, 2014).

No obstante la diversidad y multiplicidad de los sucesores Marshallianos, la peculiaridad común de todos los estudios y autores que han abordado el tema en las últimas cinco décadas ha sido: asumir la presencia, o la construcción, de un entramado de pequeñas y

³ Aquí se refiere, sobre todo, siguiendo la teoría neoclásica, a la función de producción de crecimiento a escala constante y a escala creciente.

medianas empresas competitivas en un espacio geográfico socioeconómico relativamente autosustentable, en el que fluyen las externalidades positivas generadas por las relaciones de coordinación, colaboración e innovación y por las políticas institucionales (ver Di Maria Eleonora et al., 2019) e incluso, para ciertos autores, por los flujos socio-comunicacionales de los actores presentes en dichos espacios territoriales.

Desde la perspectiva socio-comunicacional los asuntos del empoderamiento colectivo, los valores compartidos, las relaciones comunales, las relaciones familiares, y el denominado capital social, son generadores perennes de externalidades positivas que coadyuvan al sostenimiento y a la dinámica de los esquemas de desarrollo local. Existe una amplia literatura que trata el tema (ver Burin, D. et al, 2001) pero esta vertiente del asunto no es objeto de estudio para lo que aquí se quiere abordar, aunque queda inmersa en lo que se denomina institucionalidad local.

Los vapores de las externalidades positivas encontraron cabida y aceptación en la denominada “Escuela económica evolucionista” (Nelson, R., and Sydney Winter, 1982), en la que se inscriben, explícitamente, casi todos los autores que tratan los asuntos del desarrollo territorial y de los sistemas de innovación, y ello hizo entonces que algunos de sus adeptos comenzaran a entender y defender el desarrollo territorial como una alternativa evolucionista endógena, opuesta a los mecanismos y leyes de regulación del sistema económico imperante; tales fueron los casos, por ejemplo, de Scott, Storper (Scott and Storper, 2003) y Lagendijk (Lagendijk, 2006) entre otros.

Tal “endogenismo” alternativo motivo que Henry Wai-chung Yeung, (Yeung, H., 2009, P. 4), uno de los especialistas más reconocidos y citados en el presente cuando se abordan estos temas, escribiera:

Some three decades ago, Dicken (Dicken, 1976) and Massey (Massey, 1979) pioneered the idea of understanding regional development in relation to extra-regional processes. (...) This important lesson, however, seems to have been forgotten in the “new regionalism” literature that has dominated regional studies since the 1990s.

No es el objetivo del presente artículo extenderse en los áridos temas del debate academicista y de la crítica a los postulados de la escuela evolucionista del pensamiento económico; sino constatar lo que ha sido el devenir, en la práctica, de los esquemas de desarrollo territorial en el contexto del modelo global de acumulación. No obstante, se quiso hacer explícito que un punto recurrente del debate teórico del desarrollo territorial ha sido, y continúa siendo, la consideración o la enajenación del entorno competitivo, lo cual tiene, sin dudas, relevantes implicaciones para la elaboración de propuestas de estrategias y de políticas de desarrollo territorial que se acometen y, sobre todo, para su viabilidad en la práctica.

En lo que continúa se dirigirá la mirada a las experiencias de los esquemas de desarrollo local sustentables⁴, abarcando, bajo tal criterio, tanto los distritos del Norte, como los “clusters” del Sur.

En el caso de los distritos industriales europeos, (italianos, españoles y alemanes en lo fundamental), altamente referenciados como ejemplos exitosos durante los años 1980-1995, sus declives y transformaciones desde comienzos del presente siglo, han sido muy acuciantes; lo cual ha sido documentado por muchos autores (ver Becattini, G., et al, 2014; De Marchi et al, 2019; Hervás-Oliver et al., 2015; Rabellotti, 1995).

Existe un creciente consenso entre los estudiosos del tema (ver Fornahl, et al, 2015; Di Maria Eleonora et al., 2019), en cuanto a que ya no es posible aglutinar bajo un concepto como “cluster” o distrito, esquemas de desarrollo territoriales cerrados, dada la heterogeneidad muy amplia, en el presente, de formas y características de tales esquemas territoriales; incluso la originaria definición de “cluster” como espacios económicos dinámicos conformados por la interacción de pequeñas y medianas empresas, prácticamente, ha quedado en desuso y los criterios de clasificación se han desplazado para reflejar otros aspectos que en la actualidad resultan mucho más relevantes, en tal sentido Eleonora Di Maria, (Di Maria Eleonora et al., 2019, P.409) señala:

⁴ En este trabajo no se aborda la problemática del desarrollo local asistencialista, que está dirigido a espacios territoriales donde los indicadores de pobreza son altamente significativos.

“Indeed, there is an emerging consensus that we should not speak of a single archetype of clusters, but rather adopt a broader perspective on cluster forms. Such heterogeneity might be described in terms of the positioning of clusters within GVCs (...).”

En el caso de los distritos industriales italianos, como se dijo, ejemplos de referencia en la década de los ochenta y noventa de esquemas exitoso de desarrollo territorial, las trayectorias observadas en las dos últimas décadas han sido las siguientes (ver De Marchi, Valentina et al. 2019);

- a) Trayectoria de declive, se trata, obviamente, del deterioro acelerado del esquema territorial de desarrollo. Su causa principal ha sido la desaparición de un gran número de empresas locales que no pudieron hacer frente a la competencia externa y que perdieron el acceso al mercado externo al no lograr insertarse en ningún eslabón de ninguna de las cadenas predominantes globales en las industrias, fue el caso, por ejemplo, del Distrito Riviera de Brenta de mucha tradición en la producción de zapatos de lujo y merecida fama por su indiscutible calidad y originalidad.
- b) Trayectoria de centralización. La literatura la recoge como trayectoria de jerarquización, “hierarchization”, y refiere a la trayectoria observada por los “clusters” donde un actor global se ubicó en el espacio geográfico dado y absorbió la actividad de las pequeñas empresas y medianas, o bien en donde una empresa mediana local centralizó dicha actividad económica tornándose un actor competitivo global. Si se tiene en cuenta, que la experiencia muestra que no necesariamente la empresa que centraliza la actividad económica (control jerárquico vertical) promueve una actividad económica de crecimiento en el otrora espacio territorial de desarrollo, la denominada trayectoria de centralización es en gran medida también una trayectoria disruptiva del “cluster” en su definición original. Es el caso, por ejemplo, del distrito italiano de Belluno, especializado en la producción de espejuelos, en el cual dos grandes empresas, Luxottica y Safilo, en solo una década, 2004-2014, lograron concentrar el 79% del empleo y casi el 49% de la producción del entramado local, haciendo desaparecer a la mitad de las firmas pequeñas y medianas que habitaban el “cluster”. Además, en los últimos años, los nuevos

actores globales, han trasladado gran parte de la producción manufactura a China, ocasionando la disolución, o transformación, del esquema de desarrollo territorial Belluno, que hoy, sin embargo, se sigue reconociéndose como un “cluster”.

- c) Resiliencia es el nombre otorgado a la tercera trayectoria seguida por un cierto número de “clusters” italianos desde inicios del presente siglo, tal trayectoria ha sido en esencia la inserción de empresas medianas y pequeñas en las cadenas globales de valor, en algunos casos asumiendo procesos de “upgrading”, y en otros procesos de “downgrading” (sobre este asunto volveremos más adelante cuando abordemos las cuestiones referidas a la cadena global de valor). La resiliencia es la única trayectoria observada en los distritos industriales italianos que ha hecho sostenible en los últimos veinte años un cierto número de esquemas de desarrollo territoriales en el marco competitivo global. El ejemplo más referido de trayectoria de resiliencia, para el caso de los distritos industriales italianos, es el de la producción de implementos deportivos ubicada en el distrito Montebelluna (ver Di Maria Eleonora et al., 2019).

La situación, como ya se dijo, ha sido la misma para los distritos alemanes y españoles, todos resultaron vulnerables a la dinámica del proceso de acumulación global, y es bueno no perder de vista que se trataba de esquemas territoriales sustentados en tecnologías de avanzada y cubiertos por normativas institucionales protectoras. Si tal fue el caso de los distritos europeos, la pregunta que pende es entonces: ¿Cuál ha sido la experiencia para el mundo subdesarrollado? Señalaremos ahora la experiencia para los países de América Latina y África, y volveremos sobre el asunto, para los países asiáticos, cuando veamos lo referido a los sistemas de innovación local.

Para el caso de América Latina los “clusters”, a la altura del año 2000, no eran, por lo general esquemas de desarrollo territorial avanzados, sobre todo desde el punto de vista social, y en muchos casos ni siquiera se auto reconocían como tales. Para muchos “clusters” latinoamericanos ocurre que, paradójicamente, su génesis no fueron los

factores endógenos sino más bien los exógenos, en el caso del “cluster” médico farmacéutico de Costa Rica (Gareffi, 2019), por ejemplo, su surgimiento estuvo estrechamente vinculado a los procesos de fragmentación de la producción de las cadenas globales de valor, algo muy similar a lo que ocurrió en ciertos países africanos y, también, en alguno asiáticos, como veremos más adelante.

En este sentido Carlos Scheel, (Scheel, 2015. P.3), refiriéndose a los esquemas de desarrollo territorial latinoamericanos, señala:

“Although we can find some exceptional successes, they are more the outcome of corporate successes, but not of regional competitive clusters of industries, according to world class best practices. In summary, we can advance that the Latin American region can show very few cases of true clustering synergies among all the main players of this industrial organization framework, the entrepreneurial community, the academia, the government and the social communities”.

Asumiendo entonces una definición de “clusters” bastante abierta e imprecisa para el caso de los países latinoamericanos se pueden encontrar diversos trabajos que han seguido las trazas de su devenir en las dos últimas décadas (ver Giuliani E. et al., 2005; Pietrobelli & Rabellotti, 2004; Fernandez-Stark, Karina, et al, 2014), partiendo de distintos enfoques, y aunque se aprecian divergencias entre ellos, más valorativas que cualitativas, todos coinciden en que la evidencia empírica continuamente comprueba que en América Latina tanto la dimensión local como global importan, y que las empresas locales consuetudinariamente participan tanto en los “cluster” como en la cadena global (Pietrobelli & Rabellotti, 2004).

Para el caso de América Latina, existe una estimable literatura que documenta el decurso de los “clusters”; aunque los estudios difieren en la muestra, en los criterios de clasificación de los “clusters” y en la valoración de las experiencias, no obstante, en todos ellos, los factores recurrentes bajo indagación son siempre dos: la fortaleza de los sistemas de innovación locales, algo que abordaremos más adelante, y la relevancia que tiene la exposición de los “clusters” a los impactos de la cadena global de valor.

Un criterio de conceso de todos los estudios, es que las trayectorias ya vistas para el caso de los distritos europeos (De Marchi, Valentina et al. 2019) también se repiten para los casos de los “clusters” latinoamericanos, aunque en estos últimos las trayectorias de resiliencia son mucha más escasas y los apelativos de las clasificaciones difieran.

Para poder abarcar las diferencias y similitudes de las trayectorias de los “clusters” latinoamericanos, casi todos los autores distinguieron cuatro sectores: a) “manufactura tradicional”, y en este ubicaron la producción, sustentada en tecnologías más bien intensivas en fuerza de trabajo, de productos que clasifican como tradicionales, tales como textiles, zapatos, muebles, etc.; b) “sector basado en recursos naturales”, y en éste aglutinaron la explotación directa de recursos naturales tales como minerales y productos agrícolas para el consumo directo; c) “industria de productos relativamente complejos”, automóviles y componentes, industria aeroespacial, productos y componentes electrónicos, etc., y por último; d) “suministradores especializados”, se trata de un sector generador de una gama productos o servicios muy ajustados a las necesidades del cliente y destinados tanto al mercado interno como externo, ejemplo, producción de software. Lo distintivo de este último sector es que aglutina aquellos “clusters” que tienen la capacidad para generar componentes de bienes o servicios para empresas nacionales o extranjeras muy específicos por su calidad y en general de muy poco volumen o escala, lo cual los torna en suministradores especializados de tal componente o servicio.

Con relación al sector “manufactura tradicional”, los “clusters” latinoamericanos ubicados en este sector, en su mayoría, siguieron trayectorias en declives, dado que la incidencia de los sistemas internos de innovación y de las políticas locales, fueron neutros frente a la competencia de terceros que ofrecían, a menores costos, igual producción o componentes productivos, a la cadena global de valor. Solo lograron sobrevivir las firmas locales que se insertaron en cadenas globales, casi todas de control modular o jerárquico (patrones de control que se verán más adelante), cuyos derrames de ingreso al territorio es relativo, por lo que no siempre propician una evolución

ascendente del “cluster” (ver Giuliani E. et al., 2005; Pietrobelli & Rabellotti, 2004, 2010).

Un caso notable de trayectoria en declive en este sector fue el documentado por Gereffi, (Gereffi, G., 2005) se trató del “cluster” mexicano Torreón dedicado a la producción de blue jean, cuyo mercado externo fundamental fue siempre Estados Unidos. En los inicios de los noventa el “cluster” de Torreón se ocupaba solo de las actividades del cosido de piezas, “sweing”, pero rápidamente se extendió hacia otras actividades de la cadena de producción y servicios, tales como tejido, colocación de accesorios, lavado, terminado e incluso distribución en ciertas áreas cercanas; para finales de la década de los noventa el “cluster” mexicano de Torreón era conocido como “the blue jeans capital of the world”. Las actividades de pequeñas y medianas empresas inter vinculadas en el “cluster” tuvieron un impacto relativamente favorable en la población, dado que llegaron a generar más de 75 mil empleos. Pero la siguiente década marcó un cambio abrupto en la trayectoria ascendente del “cluster”, a partir del año 2000 la cadena global reubicó su demanda en otra zona geográfica, China, que ofrecía mejores ventajas de costos para las actividades de producción manufacturera, el resultado fue la pérdida de más de 40 mil puestos de trabajo en solo cuatro años, y el declive acelerado del “cluster” de Torreón.

Con respecto al sector “basado en recursos naturales”, para este sector la definición de “clusters” es posiblemente la más difícil de ajustar, dada la historia de dependencia y expoliación de sus recursos naturales de América Latina por parte del capital externo; en todo caso lo que revelan los estudios, es que la capacidad de lograr un proceso de crecimiento y desarrollo en base a tales recursos, en espacios socioeconómicos dados, depende mucho de las políticas de gobierno, local y nacional, y de los sistemas de innovación local. No obstante, para las firmas ubicadas en tales espacios geográficos, lograr mantener un acceso al mercado externo es un factor esencial y para ello, la evaluación de las formas posibles de inserción en cadenas globales de valor es un criterio determinante tanto desde la perspectiva competitiva como institucional (ver Fernandez-Stark, Karina, et al, 2014).

En el caso del sector “industria de productos complejos”, que se detecta solo en algunos países de América Latina, la tecnología y la información tecnológica que lo caracterizar, casi en su totalidad, proviene de la cadena global de valor, por lo cual la permanencia en la cadena de las empresas locales determina la evolución del “cluster”. No obstante, hay experiencias favorables de “upgrading” en procesos sustentados por sistemas de innovación locales, por ejemplo Carrillo y Lara (Carrillo & Lara, 2004), documenta el caso del “cluster” de automóviles mexicano Delphi, en Juárez, a partir de mejoras de diseño, en lo esencial se trata de la adaptación del producto a las condiciones locales, la “tropicalización” del producto; también Lemos (Lemos et al, 2002) documentan algo similar para el caso de la producción de televisores en Baja California, similarmente Quadros (Quadros, 2002) reporta el mejoramiento en el diseño de productos de la industria de automóviles de GM y Volkswagen por la acción del “cluster” de San Paulo, Brasil. Sin dudas, se trata de evidencias de trayectorias de resiliencia, pero se precisa que tal efecto se extiende a casos muy limitados porque en las últimas décadas se ha evidenciado un proceso de relocalización de los eslabones principales de la cadena de producción y servicios, “first tier suppliers”, para este tipo de industrias de tecnologías media alta, y que se corresponde con la transformación de las estrategias de outsourcing de la cadena, en un sentido bastante similar al ocurrido en el sector de la manufactura tradicional que ya fue señalado (ver Giuliani E. et al., 2005).

Por último, en América Latina los escasos casos de “clusters” ubicados en el sector de “suministradores especializados” se encuentran en muy pocos países, la trayectoria a seguir por estos tipos de “clusters” depende de la expansión de su oferta hacia mercados nacionales o internacionales. En el caso de los mercados internacionales, las perspectivas, igualmente, están atadas mayormente a las relaciones de inserción que logren con cadenas globales de valor; no obstante, se han detectado trayectorias de resiliencia y formas de inserción en cadenas de valor modular o relacional, algo que veremos más adelante. De todas formas, para este tipo de sector, la incidencia de su actividad en los niveles de empleo es muy baja, y su impacto integral, como patrón de

desarrollo en un espacio geográfico dado, en la mayoría de los casos, resulta escasa. Ejemplos de este tipo de “clusters” se encuentran en México y Brasil (Giuliani E. et al., 2005) en la industria de software. Ruiz Duran (Ruiz Duran, 2003) también estudió este tipo de “clusters” en el área de servicios de alto valor agregado: procesamiento de datos (offshoring) y desarrollo de software, siendo las conclusiones similares.

Si para el área latinoamericana los casos de “clusters” de origen “endógeno” son escasos para el área africana son prácticamente inexistentes. La relevancia relativa de los “clusters” para el continente africano está estrechamente vinculada a las transformaciones ocurridas en las formas de penetración del capital externo en estos países en las últimas décadas y, también, a los avances de los procesos políticos y democráticos ocurridos en muchos de ellos.

Existe todo un debate en torno a la aplicabilidad del instrumental de desarrollo territorial para el caso del continente africano, (ver McCormick, D., 1999), precisamente por lo cuestionable de definir los “clusters”, para el caso de países africanos, como un entramado de empresas locales medianas y pequeñas locales que se fue conformando autónomamente. Si como ya se vio, este asunto, en el presente siglo, ha ido perdiendo peso en la definición de “cluster”, pues entonces se puede entender la postura de Lorentzen, (Lorentzen et al, 2007, P. 191) quien apunta:

“(…) whether or in what form a cluster exists or defines itself is of less relevance than how it gains competitive advantage and through what means and processes”.

A partir de las premisas señaladas, entonces, para el caso de los países africanos, centrar la atención en trayectorias en declive no es precisamente lo más adecuado, sino, más bien, lo contrario, documentar la conformación de “clusters” que sigan esquemas de integración vertical, o modular en cadenas globales de valor y que canalicen procesos de “upgrading”, (asuntos como ya se dijo se abordarán en el siguiente epígrafe), se entiende que significa poder documentar procesos de desarrollo territoriales relativamente exitosos.

En tal sentido. Kaplinsky señala:

“(…) in regions like Africa, where more than 75 percent of exports involve additive GVCs because of Africa’s specialization in the resource sector understanding the combination of value-chain dynamics and the appropriate government policies to promote value addition is key in understanding the most feasible and desirable pathways for economic upgrading” (Kaplinsky, R. and M. Morris 2016. P.637).

Se considera, entonces, que existen procesos de desarrollo territoriales relativamente exitosos vinculados a sectores agroindustriales, mayoritariamente, en un reducido número de países africanos, tales como: Kenia, Tanzania, Uganda, Sur África, Gana, Lesoto, Suazilandia, Egipto, etc. (ver Oyelaran-Oyeyinka, B., Dorothy McCormick et al., 2007)

Para el caso de los esquemas territoriales de desarrollo africanos casi todos los autores coinciden en que la vulnerabilidad principal de todos ellos reside en la debilidad y fragmentación de los sistemas de innovación locales con los que operan (ver Oyelaran-Oyeyinka, B., Dorothy McCormick et al., 2007). Se trata de un asunto que también está presente, como ya se vio, en el área latinoamericana y que se abordará brevemente ahora.

La fortaleza y dinámica de los esquemas de desarrollo territorial, definidos como entramados de pequeñas y medianas empresas competitivas, en un espacio geográfico socioeconómico relativamente autosustentable en el que fluyen las externalidades positivas generadas por relaciones de coordinación, colaboración e innovación, dependen, en lo referido a factores propiamente internos, de dos aspectos: primero, de la existencia de instituciones de diversa índole, privadas, públicas, sociales, etc., enfocadas al sostenimiento y dinámica del desarrollo local y, segundo, de las características y fortaleza del sistema de innovación local presente en el espacio geográfico dado. A menudo la literatura engloba los dos factores señalados bajo la categoría de “Eficiencia colectiva” (ver Pietrobelli, C. and R. Rabellotti, 2011).

Los enfoques de sistema de innovación surgieron en los años ochenta en los predios académicos de economías avanzadas, (ver Freeman, 1995; Lundvall, 2010), y en lo fundamental estuvieron dirigidos a los sistemas de creación y difusión de la tecnología en tales ámbitos con

vistas a apuntalar la dinámica de competitividad desde perspectivas diversas: técnicas, organizacionales, institucionales e incluso comunicacionales y sociológicas.

En el presente, los enfoques de sistema de innovación tienen muchos adeptos y de hecho constituyen un instrumental fundamental para el estudio de la dinámica competitiva a nivel nacional y regional. Sustentados teóricamente en la escuela económica conocida como “Evolutionary economics”, (Nelson, R., and Sydney Winter, 1982), se define como la integración del conjunto de mecanismos, actores e instituciones que fomentan la creación, transferencia, adaptación, adopción, y difusión del conocimiento mediante procesos de aprendizaje individual, colectivo y organizacional (Jurowetzki, R., et al 2017; Lundvall, 2010).

La extensión de los enfoques de sistema de innovación para países subdesarrollados tiene un pilar fundamental en los trabajos de Lundvall (Lundvall, 2009), y aquí tres asuntos han sido señalado por la literatura que aborda el tema como esenciales. En primer lugar, la imposibilidad de extender al mundo subdesarrollado de manera mecánica y directa los enfoques teóricos que fueron diseñados para países desarrollados, de ahí la repetida frase: “find your own way” (ver Lundvall and Lema, 2016).

En segundo lugar, la necesidad de partir desde una visión abarcadora a la hora de definir el sistema de innovación para países subdesarrollados, que no solo se centre en actividades de media alta tecnología, sino que se extienda a toda la tecnología como tal, e incluso que no se circunscriba solo a la actividad científica formal, sino que dé cabida a la evaluación de los saberes tradicionales y empíricos (ver Lundvall, 2009; Metcalfe, S. and Ramlogan, R., 2008; Dutrenit, G., 2004). Además, la dinámica de los sistemas de innovación locales implica un proceso de aprendizaje que es cualitativamente diferente al tradicional proceso de “learning by doing”, dado que también supone el despliegue de un proceso consciente y estructurado de aprendizaje que se asiente en capacidades de conocimiento preexistente en la localidad, que se extienda a todos los niveles de enseñanza teórica y práctica, y que

promueva el conocimiento tecnológico organizacional vinculado a industrias y empresas específicas, muchas de las cuales son eslabones de cadenas de valor globales. Tal proceso de aprendizaje integral, se sabe, es altamente costoso.

Dicho de otra manera, la dinámica del sistema de innovación local requiere de una organización social que se adecue a la dinámica del proceso de producción; en tal sentido, no es suficiente el aprendizaje organizacional fraccionado, es necesario, también, implementar un proceso formal y estructurado de aprendizaje extendido a toda la población, para lo cual el papel de las instituciones, locales y nacionales, es fundamental (Lema, R., et, al, 2018).

En tercer lugar, dada la debilidad y fragmentación que caracterizan los sistemas de innovación en casi todos países subdesarrollados algunos autores sugieren, al menos en sus inicios, que para estos países los sistemas de innovación deben asentarse tanto en actores e instituciones internos como externos (ver Ernst et al, 2002; Lundvall, 2009), otros, más proclives a fundamentar las problemáticas competitivas y las recomendaciones de estrategias, en la estructuración de cadenas de producción y servicio territoriales y en el capital local nacional; abogan por incrementar la densidad del tejido local empresarial (ver Arocena, R. & Sutz, J., 2000). Pero la tendencia fundamental parecería ser la elaboración de estrategias territoriales integrales de desarrollo, que valoren el impacto que tenga la inserción de las firmas locales en la cadena global sobre los sistemas locales de innovación y la dinámica del territorio (Lema, R., et, al, 2018).

En tal sentido, R. Lema, Roberta Rabellotti y Padmashree Gehl Sampath, documentan cuatro trayectorias posibles:

- 1) “Gradually increasing”, se observa en los casos donde existe complementariedad y un efecto positivo entre la cadena global en la que se inserta la firma local y la dinámica del sistema de innovación local, lo cual, obviamente influye favorablemente en el desarrollo del territorio.
- 2) “Leap-wise increasing” or “in-out-in”, refiere casos donde la firma local primero se inserta en la cadena, luego se desconecta durante

un tiempo de la cadena para finalmente volverse a insertar en la cadena, se observa tal trayectoria cuando la firma local, una vez que adquiere un nivel de competitividad dado, procura acceder directamente a los mercados globales o procura una mayor participación en la distribución del ingreso acorde a su nivel competitivo, las variantes pueden ser muchas pero en general el resultado es una reinserción de la firma local en otra cadena global o una renegociación de las condiciones de inserción de la firma local en la cadena original, dadas las dificultades que plantea el acceso a los mercados finales.

- 3) “Stagnating trajectory”, ocurre cuando los sistemas de innovación local son débiles y fragmentados o la cadena no muestra disposición a transferir a la firma local la tecnología y el conocimiento necesario para propiciar una dinámica de desarrollo territorial.
- 4) “Declining trajectory”, abarca los casos donde la inserción de la firma local en la cadena conlleva a un declive del nivel tecnológico y en general del sistema de innovación que caracterizaba el territorio previo a que la firma se adhiriera a la cadena, se genera cuando las instituciones locales son débiles o las posibilidades de las firmas locales para captar ingresos externos imprescindibles son muy limitadas, dado el control de la cadena de los mercados finales. En tales casos la práctica comprueba que la empresa local, y por extensión el territorio, está obligada a implementar estrategias de “downgrading”, algo que se verá más adelante (ver Lema, R., et, al, 2018).

La exposición de los esquemas de desarrollo territorial a los factores externos, a la cadena global de valor, en realidad ha redefinido las características de los esquemas de desarrollo territorial y esto lo reconocen casi todos los especialistas que trabajan la temática (ver Jurowetzki et al, 2017; Lundvall, 2009; Giuliani, E., 2005), en tal sentido la novedad del debate es precisamente el acercamiento de las escuelas que abordan los problemas del desarrollo territorial y las que siguen los asuntos de la dinámica de acumulación global, y es a esta cuestión a la que se dedicará el siguiente apartado.

La acumulación global y el desarrollo local territorial.

La teoría de las cadenas globales de valor, GVC, tiene raíces en las consideraciones de Immanuel Wallerstein referidas al Sistema Mundo (ver Bair, J., 2005; Ponte, Stefano, Gary Gereffi and Gale Raj-Reichert, 2019), y Gary Gereffi se confiesa un continuador de una de las ramas de la “Teoría de la dependencia” (ver Ponte, Stefano, Gary Gereffi and Gale Raj-Reichert 2019), todos los autores que se inscriben en esta escuela se distancian de la tradición neoclásica y asumen los principios de la llamada economía heterodoxa que aglutina muy diversas escuelas de pensamiento económico. En el presente, incluso autores procedentes de disímiles escuelas de economía de raíces neoclásicas, englobadas bajo el nombre de “International Business Research” (ver Pananond, P., et al, 2020), también han tenido un acelerado acercamiento a las teorías GVC.

No puede considerarse, ni por mucho, que la teoría de las CGV, sea una teoría acabada; tampoco que ya exista una interpretación consensuada y precisa de todos sus aspecto y conceptos. Se observa, en realidad, matices interpretativos diferentes de los autores y especialistas que se acercan a ella, acorde a las escuelas de pensamiento económico en las que sus adeptos se formaron.

La cadena global de valor se asume, en el presente artículo, como la estructura socioeconómica fundamental del modelo global de acumulación. Su base productiva es la cadena global de producción y servicios, en la que se sustenta el proceso de generación y distribución de valor a nivel global. Las características del proceso de generación del valor a nivel global, sin embargo, no son directamente deducibles ni obedecen mecánicamente a la estructura y dinámica de su base, por lo cual los asuntos referidos a la distribución del ingreso, al control y regulación de la cadena, y a las perspectivas del crecimiento de las localidades y firmas inmiscuidas en la cadena, problemas vinculados todos a los procesos de “upgrading”, no pueden entenderse ni agotarse solo observando el decurso de la cadena de producción y servicios.

La cadena global de valor condiciona el proceso de trabajo y el proceso de valorización en el contexto en que rige un modelo global de acumulación. La CGV genera nuevas formas de regulación del sistema económico, que la teoría estudia bajo los conceptos de “governance”, y promueve nuevas formas competitivas que le son trascendentes no solo a las firmas locales que lograr insertarse en la cadena, sino a todas las empresas, estén o no insertas en encadenas globales de valor, dado que todas ellas están obligadas a encontrar vías de acceso al mercado, que de hecho se ha tornado, en las condiciones de la acumulación global, un mercado global (Peña, L., 2018).

La teoría alude a las nuevas formas competitivas bajo dos conceptos, “world class manufacturing” y “core competence” (Kaplinsky, R., and M. Morris, 2002), el primero proyecta la dinámica del paradigma tecnológico y la capacidad de asimilación de sus condicionantes tecnológicas y organizacionales por parte de las firmas locales, algo que, como vimos, depende del grado de desarrollo de los sistemas de innovación existente en los territorios y de las políticas que aplican sus instituciones; el “core competence” refiere, sobre todo, a los factores, a la ventaja que una firma local aporta a la cadena, lo cual explica la inserción de dicha firma en la cadena y condiciona su participación en la distribución del ingreso, aunque no de manera directa, sino mediada por los patrones de regulación de la cadena, “governance”. Los criterios de competitividad están en el centro mismo de la heterogeneidad observada en el mundo subdesarrollado que, por demás, sigue en aumento; evidenciando dos asuntos: los muy estrechos límites del sistema global de acumulación para la promoción del desarrollo a nivel del conjunto de países y territorios; y las sendas muy escasas que tiene el crecimiento en su contexto.

En las condiciones en que rige un modelo global de acumulación la viabilidad y perspectivas de cualquier esquema o estrategia de crecimiento o desarrollo está mediada, contextualmente, por la presencia e impacto de las cadenas globales de valor, y es este reconocimiento, que ha impuesto la práctica, la que ha propiciado el encuentro de las teorías territoriales del desarrollo y la teoría de las de GVC. Se trata de un proceso en ciernes, iniciado hace algo más de una

década, pero que ya exhibe una literatura abundante, a la que incluso se dedica esfuerzos para organizarla y clasificarla (ver, Sinkovics, N., et al, 2019; De Marchia, V., et al, 2019; Jurowetzki, R., et al 2017).

Acorde a los objetivos del presente artículo, se centrará la atención en los puntos de contactos entre las teorías de desarrollo territorial (incluidos los sistemas de innovación que le son afines) y la teoría de las cadenas globales de valor: en concreto, se centrará la atención en los asuntos referidos a los procesos de “upgrading”, y los criterios de “governance” de la cadena, que impactan las trayectorias de los esquemas de desarrollo local, para tratar de avanzar, entonces, en las cuestiones que tienen que ver con los diseños y estrategias viables para promover el crecimiento y el desarrollo territorial en el contexto en que rige un modelo global de acumulación.

La definición de “upgrading”, está estrechamente vinculada a las perspectivas del crecimiento económico de países y territorios; dos asuntos se inter vinculan en tal concepto: los referidos a la dinámica tecnológica, y más ampliamente a la dinámica de innovación, y los asuntos referidos a la generación y distribución del ingreso. Para algunos autores parecería que se trata del mismo asunto, dado que tales autores asumen que los efectos directos de la elevación del nivel tecnológico, por sí mismo, implica una garantía de mayor captación del ingreso, y que la competitividad tecnológica determina las condiciones de acceso al mercado final y la captación del ingreso.

En realidad, la cadena tiene disímiles instrumentos que le permiten controlar los accesos a los mercados finales, algo que como se verá enseguida es uno de los asuntos fundamentales de los patrones de control de la cadena, “governance”, por lo que estrategias de crecimiento sustentadas en procesos de innovación para sectores de media alta tecnología que no presten atención a este asunto pudieran resultar estrategias fallidas y altamente costosas. También existe constatación factual referida a países y territorios periféricos que operan procesos de media alta tecnología sin que ello les haya significado una captación proporcional de los ingresos generados en la cadena (UNIDO, 2017).

En este artículo siguiendo a Humphrey, Kaplinsky, Porter y Giuliani, (ver Humphrey & Schmitz, 2002; Kaplinsky, 2019; Porter, 1990 y Giuliani, E., 2005) definimos “upgrading” como la capacidad de las firmas o territorio de innovar y acceder a una mayor captación efectiva del ingreso generado en la cadena global de valor.

Se llama la atención de que la innovación, como ya se vio, no se circunscribe, únicamente, a cuestiones de índole tecnológica, sino que, también, abarca asuntos organizacionales e institucionales. Visto así, aunque no nos extenderemos en el tema, un proceso de “downgrading” lo definimos aquí como aquel en el que la firma asume actividades tecnológicamente menos sofisticadas y sin embargo mantiene o eleva la captación del ingreso. Por ejemplo, en las trayectorias de resiliencia de los distritos industriales italianos algunas firmas se desplazaron de las actividades de diseño manufacturero, ODM, y producción a partir de los diseños propios, a actividades de producción, OEM, en base a diseños suministrados por la cadena, lo cual les permitió elevar los niveles de ingreso y mantener una presencia en el mercado global, luego del impacto competitivo devastador que sufrieron, proveniente de la cadena global de valor (De Marchi, V., et al, 2019).

Los procesos de “upgrading” pueden ocurrir por cuatro vías: a) “upgrading” por procesos, que abarca los procesos de transformación de los insumos productivos en productos de manera más eficiente bien sea por mejoras organizativas del proceso de producción o por la utilización de tecnologías más avanzadas; b) “upgrading” de productos, que refiere al desplazamiento de la firma a líneas de productos más sofisticados de mayor valor unitario; c) “upgrading” funcional, que significa la adquisición por parte de la firma local de funciones de mayor captación de ingreso de la cadena, “superior functions in the chain”, d) “upgrading” inter sectorial, que significa la adquisición de competencias en una cadena particular que son luego utilizadas en otros sectores, (ver Humphrey and Schmitz, 2002; Gereffi, 2019).

Como se desprende de lo expuesto, todos los tipos de “upgrading” descubren vías para elevar la captación de ingresos, pero de ninguno de ellos se puede deducir, directamente, las formas y mecanismos de

generación⁵ y regulación de la distribución de tales ingresos, de hecho, esos asuntos son estudiados bajo los criterios de “governance”.

Siguiendo a Gereffi, en este artículo se define “governance”, como las relaciones de control de las firmas líderes extendidas a todos los eslabones y firmas y actores presentes en la cadena y que determinan la asignación de los recursos financieros, materiales y humanos, y la distribución del ingreso generado por la actividad económica de la cadena (Gereffi, 2019).

Las relaciones de control de las firmas líderes sobre los eslabones de la cadena no pueden asumirse desde una perspectiva unidireccional y autoritaria, que supone, por un lado, el control absoluto, permanente e incontestado, de tales firmas líderes sobre todos los actores presentes en la cadena y, por el otro, la pasividad, y el estancamiento perenne de las firmas subordinadas y de sus actores. Las relaciones de control son, como todas las relaciones que caracterizan el sistema de acumulación capitalista, relaciones contradictorias, donde están presente fuerzas y factores que las preservan y, al mismo tiempo, las erosionan y transforman. En este sentido, las dinámicas de lo que se denomina estrategias de acoplamiento, que luego se verán, son altamente significativas.

El estudio de las relaciones de control de las cadenas, “governance”, en disímiles sectores y firmas permitió a Gereffi presentar cinco tipologías básicas (Gereffi et al, 2016) de control de la cadena: “market”, “modular”, “relational”, “captive”, “hierarchy”, acorde a la interrelación presente, en uno u otro tipo, de tres factores principales: la complejidad de la información tecnológica y organizacional que se comparte entre los actores, instituciones y firmas de la cadena global; la posibilidad de codificar dicha información en los eslabones de control de la cadena y, por último, y la posibilidad de decodificar la información proveniente de las firmas líderes por parte de las firmas

⁵ En rigor, en lo que refiere al proceso de creación de valor, bajo el término de “governance” se estudia los mecanismos y condiciones de realización del ingreso, en lo fundamental los asuntos del acceso al mercado, lo referido, propiamente, a la generación de valor, esto sigue siendo un asunto de la Economía Política.

locales presentes en la cadena (Frederick & Gereffi, 2009; Gereffi et al., 2016).

No es difícil darse cuenta que en los factores señalados se conjugan asuntos referidos a las necesidades y limitantes que plantea la expansión de la cadena de producción y servicios a nivel global en los marcos del paradigma tecnológico competitivo vigente, y los que tienen que ver con la capacidad de las firmas locales de absorber la difusión tecnológica, asuntos estos últimos, que, como ya se vio, pueden ser enfocados bajo la óptica de los sistemas de innovación local, o de una manera más amplia, bajo la óptica de la denominada eficiencia colectiva.

Kaplinsky Y Morris (Kaplinsky, R. and M. Morris, 2016) con precisión explican, que “governance” es una tipología para el estudio de la regulación de la cadena en general, en tal sentido recuerdan que los textos de economía hablan solo de un mercado perfecto donde ocurren transacciones entre actores anónimos “arms-length transactions”, en los que ningún ofertante ni demandante es lo suficiente importante para controlar el precio. En el otro extremo, agregan, se ubican formas jerárquicas y verticales de control de la cadena. Entre ambos extremos, según Gereffi, (Gereffi et al, 2016) existen varias formas de control intermedias. En síntesis:

“Market”: refiere a la forma de control de la cadena cuando las transacciones son relativamente simples entre los actores de la cadena y las informaciones sobre las especificaciones del producto pueden ser fácilmente transmitidas a las firmas locales suministradoras.

“These arms-length exchanges require little or no formal cooperation between actors and the cost of switching to new partners is low for both producers and buyers. The central governance mechanism is price rather than a powerful lead firm.” (Gereffi et al 2016. P. 10).

Como es obvio, si el mecanismo de control es el precio, entonces la distribución del ingreso beneficia mayormente al productor competente que logra acceso por su calidad y precio a los mercados finales y, por tanto, mientras más fases agregadas de elaboración del producto el suministrador sea capaz de cubrir, (lo que muchas veces se denomina

como la capacidad de incrementar el valor agregado), mayor ingreso el suministrador podrá captar.

Reducir las relaciones de control que rigen el modelo de acumulación en el presente, a este tipo de regulación, “market”, o lo que es lo mismo, entender que el acceso al mercado global depende solo de la novedad, calidad y precios del producto o servicio que se oferta y de una buena estrategia de marketing es, simplemente, una falacia y una ilusión.

En primer lugar, la estructura de la producción global ha transformado radicalmente el comercio mundial tornándolo, mayormente, un proceso que canaliza los flujos de la cadena global de producción y servicios, los estudios de la UNCTAD y la OECD, por solo citar dos agencias internacionales, señalan que entre el 75% y el 80% del comercio internacional responde al comercio intra-firma⁶ (UNCTAD 2013; Kaplinsky, R. and M. Morris, 2016); en segundo lugar, los mercados finales son altamente protegidos por las firmas líderes de la cadena y de hecho, en muchos sectores, son el eslabón en que se asientan las firmas líderes, es el caso de las cadenas controladas por el comprador (ver Gereffi, 1994; Gereffi et al 2016), y, en tercer lugar, la cadena se apega a un menú de patrones de regulación acorde a la capacidad de control de los mercados finales de las firmas líderes, a la fortaleza de los vínculos que existan entre las firmas de la cadena y a las características de la tecnología presente en uno u otro sector, algo que veremos a continuación. En aquellos sectores de media alta tecnología las firmas líderes tienden a aplicar controles jerárquicos o relacionales cuando los vínculos entre las firmas al interior de la cadena se han consolidado; y, en cambio, para sectores de relativa baja tecnología, como pudieran ser producción de ropa, calzado, juguetes, etc., las firmas líderes dan preferencia a las formas modulares de control, pero ellas se anclan, entonces, a los eslabones de diseño, marketing y venta.

“Modular”: esta forma de control ocurre cuando la información es relativamente fácil de codificar, lo cual permite que las firmas locales

⁶ Aquí comercio intra-firma refiere al comercio que discurre entre el conjunto de firmas, locales y líderes, de la cadena y que responde a la expansión de la cadena de producción y servicios a nivel global.

puedan asumir las tareas de producción o servicios utilizando tecnologías transferidas, (tecnologías flexibles) por la cadena, y a partir de las especificaciones establecidas por las firmas líderes que se ubican en los eslabones de diseño y ventas de la cadena. La base y extensión de esta forma de control ha sido la expansión de la inversión extranjera directa.

La regulación modular está asentada en la gran flexibilidad de las firmas líderes de ubicar y reubicar sus suministradores locales, dada la abundancia de territorios que compiten por insertarse en la cadena en los que abunda la fuerza de trabajo de bajo costo lo que impacta la distribución del ingreso, por lo general en perjuicio de las firmas que se ubican en los eslabones de producción. La distribución del ingreso que caracteriza a tal forma de control, obviamente, es un asunto no fácil de precisar, no obstante, existe un criterio bastante consensuado de que las firmas locales retienen solo entre el 18% y 20% del valor agregado (ver Well Fargo, 2018; Kaplinsky, R. and M. Morris, 2016), bajo esta forma de regulación.

“Relational”: este tipo de control se observa cuando las transacciones entre los compradores y suministradores de la cadena se sustenta en flujos de información que son difíciles de codificar o expandir. En general este tipo de control supone una inter relación de flujos de conocimiento que se comparten entre las firmas de la cadena. Los productores en cadenas de control relacional, suministran productos diferenciados en base a calidad, origen geográfico y otras características muy peculiares, los vínculos relacionales toman tiempo para formarse, lo que hace que el costo y las dificultades que implica la sustitución de los actores o firmas locales de la cadena tiendan a ser elevados. En general se trata de suministradores que establecen una estrecha y dinámica interrelación tecnológica y organizacional con las firmas líderes de la cadena lo que les permite absorber o generar tecnologías de nivel medio e incluso de nivel avanzado (alta tecnología). También se observan patrones de control relacional para suministradores de productos muy específicos o peculiares, por ejemplo, el tabaco cubano hecho a mano.

El término “relational” alude a que muchas veces el origen de los denominados vínculos relacionales se atribuye a asuntos demográficos o sociológicos, que refieren, por ejemplo, a procesos migratorios, familiares, culturales, etc., se trata, en cierta medida, de una asimilación, por parte la teoría de la GVC, de los preceptos del denominado “capital social”, que le es propio a muchas escuelas que abrazan las teorías del desarrollo territorial.

Dado que los suministradores en las cadenas en que rige este tipo de control están en capacidad de ofrecer un tipo de producto o servicio diferenciado, la distribución del ingreso en tal relación no sigue patrón alguno y puede admitir márgenes de beneficio relativamente elevado para las firmas locales, en comparación con el que le es propio a las otras formas de control de las cadenas. De todas formas, como se observa, la capacidad de acceso de las firmas locales a los mercados finales depende de las firmas líderes que controlan la cadena y ello impacta de manera relevante, no solo en la distribución del ingreso, sino, también, las expectativas competitivas de las firmas locales.

Como es evidente, la dinámica de regulación “relational” de la cadena responde a perspectivas gananciales mayores de las firmas líderes, pero no está exenta de riesgos, existe ya una literatura que trata el tema (ver Perri, A., et al, 2013; Feinberg, S. E., & Gupta, A. K., 2009) que tiene por objetivo dotar a las firmas líderes de un instrumental que le sirva para balancear beneficios y costos de seguir tal estrategia.

“Captive”: este tipo de control se observa en sectores donde son muy pocas las cadenas que acceden y controlan los mercados finales, lo cual les permite, a tales firmas, una distribución del ingreso altamente polarizada. Se observa tal tipo de control en industrias diversas. Por ejemplo, en sectores de la agroindustria sometidos a elevados estándares públicos y privado, que se corresponden con los peligros de consumir productos de baja calidad y cuya presencia en los mercados tratan de limitar. En las cadenas donde rige este tipo de control es muy común encontrar firmas locales que manejan tecnologías de nivel medio- alto y que aplican criterios organizacionales relativamente elevados, que es lo que les permite ajustarse a las normativas que

emanan de los rígidos estándares de calidad. Dos ejemplos de sectores donde se observa tal forma de regulación son: la industria de productos cárnicos y la industria médica y biotecnológica.

Por otro lado, si bien es cierto que los estándares de calidad disminuyen los riesgos de un consumo dañino, también lo es que tales estándares son instrumentos de control de la cadena para restringir el acceso a los mercados finales (ver Ponte, S., 2019).

En el patrón “captive” de regulación, el rígido control del mercado final que ejercen las firmas líderes, por una parte, y los niveles relativamente elevados de los sistemas de innovación de las firmas locales, por la otra, tienden a auspiciar la permanencia de los actores y de las firmas en la cadena. Es cierto que, si bien la distribución del ingreso en términos relativos es muy polarizada en detrimento del productor, en este patrón de control; también lo es que los precios de los productos que la cadena oferta tienden a ser comparativamente elevados. Además, en los sectores en que se observa un control “captive”, la cadena de producción y servicios, por lo general, se caracteriza por poseer eslabones de servicios destinados a la investigación e innovación que absorben, niveles de ingresos relativamente elevados y que también dan cabida a firmas locales cuyos sistemas de innovación sean desarrollados y dinámicos.

Según señala Gereffi, dado que en los casos de los patrones de regulación relacional y “captive”, el desarrollo de los sistemas de innovación locales puede haber sido apoyados por los sistemas de innovación de la cadena, se asume que deben existir vínculos estables y consolidados entre las firmas que integran la cadena, en sus palabras: “Ethical leadership is important to ensure suppliers receive fair treatment and an equitable share of the market price” (Gereffi et al, 2016, P.11).

Tal supuesto, obviamente, es muy limitado en la práctica competitiva de la cadena. Por ejemplo, las firmas locales cuyos sistemas de innovación es dinámico en determinados sectores, y que se asientan en territorios que exhiben una eficiencia colectiva elevada, los cuales son nombrados, comúnmente, como zonas o polos de desarrollo,

continuamente pujan por el acceso a los mercados finales y, sobre todo, por diferenciales de captación del ingreso que les resulten favorables; aunque, como señala Gereffi, la capacidad de control de las firmas líderes siempre marque la pauta (Gereffi et al, 2016).

“Hierarchy”: el denominado control jerárquico se observa en cadenas caracterizadas por una integración vertical de la cadena de producción y servicio y, también, por una coordinación vertical de los procesos de gestión de la cadena. En este tipo de control, las firmas líderes centralizan en el país de origen de la cadena, o en una localidad dada, el ensamblaje del producto final. Desde la perspectiva tecnológica tal control se aplica cuando la información por su complejidad no puede codificarse. La transferencia de información tecnológica media alta a firmas locales supone la existencia de sistemas de innovación locales relativamente desarrollados y la existencia de vínculos consolidados entre las firmas de la cadena, lo cual no es óbice, sin embargo, para que la distribución del ingreso sea polarizada.

Kaplisky ejemplifica el caso de la cadena Apple iPhone 4, el producto final (visto en el ejemplo como producto unitario) es ensamblado en China en donde se aglutina un costo total de 179 dólares de los cuales 6.50 dólares responden, propiamente, a la actividad de ensamblaje de las firmas locales chinas, que poseen, obviamente, la capacidad tecnológica para hacerlo; la cadena tiene suministradores de componentes en Estados Unidos, que agregan 10.75 dólares al costo, y en Japón, Corea, Alemania y otros, que agregan el resto del costo hasta sumar los 179 dólares señalados. El producto final se vende en Estados Unidos a un precio de 500 dólares, lo que significa que las firmas líderes logran un margen de ganancia del 64%. En el año 2009 se vendieron en Estados Unidos alrededor de 11 millones de iPhone 4 (Kaplinsky, R. and M. Morris, 2016).

En sus inicios la teoría GVC diferenciaba solo dos formas de “governance” o patrones de regulación de la cadena: cadenas controladas por el comprador y cadenas controladas por el productor, y tendía a identificar estas últimas con cadenas jerárquicas y verticales, y a las primeras con redes descentralizadas (Gereffi 1994, Gereffi, et al,

2016). La práctica modificó y amplió tales criterios, en realidad tanto en las cadenas cuyas firmas líderes se encuentran en los eslabones de producción, como en aquellas otras donde tales firmas se ubican en las actividades de servicios cercanas a los mercados finales, se pueden encontrar componentes de cualquiera de las cuatro tipologías de control anteriormente señaladas (ver Kaplinsky, R. and M. Morris, 2016).

Las tipologías vistas son simplemente esquemas de referencia, lo que en la práctica se observa son cadenas globales de valor que emplean diversas formas de control, según productos y localidades. Tales patrones de control, además, no son estáticos, varían en el tiempo por diversos factores y coyunturas: entre ellos, los que impone la dinámica de los sistemas de innovación locales, sobre todo, cuando están acompañados por políticas institucionales adecuadas, viables y previsoras.

En el contexto señalado existen experiencias de todo tipo, entre las más exitosas se encuentran las de China y varios de los países del sudeste asiático, las cuales han sido, obviamente, ampliamente documentadas. Uno de los autores más citados, en estos temas y que se ha centrado, precisamente, en los estudios de casos de países del sur y sureste asiático es Henry Wai-chung Yeung, profesor de la Universidad de Singapur, que fue formado bajo los preceptos de las escuelas del desarrollo territorial. Este autor, que fue uno de los pioneros en reconocer las limitaciones de las teorías del desarrollo territorial escribió:

“(...) The East Asian perspective shows that regional development cannot be understood independently of the changing dynamics of global production networks”, (Yeung, H., 2009, P. 21)

y propuso, entonces, una metodología para la elaboración de estrategias territoriales de desarrollo a la que denominó, “the complex strategic coupling” (Yeung, H., 2009; 2015), tal estrategia tiene por objetivo inter vincular los sistemas de innovación local territorial y los sistemas de regulación de las cadenas globales de valor.

El autor advierte desde el principio dos cuestiones fundamentales: 1) el acoplamiento de las firmas locales y de la cadena global de valor no es

automático ni siempre es exitoso, tal proceso debe ser estudiado cuidadosamente en su dinámica y perspectivas; 2) el acoplamiento de las firmas locales en la CGV no discurre en el vacío, si bien es cierto que las condiciones que impone la cadena no pueden obviarse ni subestimarse, los asuntos referidos a los sistemas de innovación locales y a las políticas institucionales que los acompañan, son cuestiones también determinantes en la manera en que dicho proceso de acoplamiento se plasma y, no solo eso, son factores que influyen de manera relevante en la dinámica de tal acoplamiento.

Teniendo como trasfondo estos dos principios Henry Wai-chung Yeung define “strategic coupling” como la convergencia posible de intereses y cooperación, en un momento y espacio dado, de dos o más grupos de actores, en procura de alcanzar objetivos estratégicos comunes asumiendo: Primero, que tal proceso no es posible sin la activa intervención intencionada de todas las partes; segundo, que tal estrategia es contingente en el sentido que varía en el tiempo y, tercero, que las estrategias de acoplamiento y su dinámica no solo afectan los espacios territoriales locales, también impactan las estructuras e intereses globales, o sea, la estructura de la cadena global, los patrones de control de las firmas líderes de la cadena y las relaciones de éstas con las empresas y actores locales (Yeung, H., 2015).

El autor clasifica tres formas dinámicas de acoplamiento, en cadenas globales de valor, de los “clusters” territoriales, para los casos de las economías del este de Asia, estas son: sociedad internacional (“International partnership”), innovación endógena (“Indigenous innovation”) y plataformas de producción (Yeung, H., 2015).

La sociedad internacional, como forma dinámica de acoplamiento, refiere al establecimiento de vínculos funcionales mutuamente ventajosos intencionalmente contruidos entre actores locales y actores de la cadena.

Por ejemplo, en el caso de Taiwán, según refiere el autor, muchas firmas presentes en el cluster Taipei-Hsinchu, que fueron insertas en patrones de regulación verticales de las GVCs, en los años ochenta y noventa del pasado siglo, mostraban ya en aquel entonces una relevante

capacidad de innovación, desplegada o en potencia, que mucho debía a las políticas institucionales, educativas e industriales, que previamente habían sido aplicadas por los gobiernos nacionales y locales en todo el país; tal capacidad de innovación, que se observaba sobre todo en los sectores de informática, comunicación y electrónica, fue rápidamente asimilada y utilizada por las firmas líderes de la cadena, y en la medida que ello sucedía se fue transformando el patrón de control de las firmas líderes, de un patrón de regulación jerárquico vertical a un patrón de control relacional. En otros espacios geográficos, donde los sistemas de innovación eran más débiles, el caso del “cluster” de Singapur, por ejemplo, la cadena optó por ubicar flujos de inversión directa, consolidar los patrones de regulación jerárquicos y aprovechar las ventajas de costos, a partir de una fuerza de trabajo manufacturera relativamente barata existente en ese territorio.

La estrategia de acoplamiento de innovación endógena, también conocida como “orgánica”, refiere aquellos casos en que las firmas líderes encuentran ventajas en el aprovechamiento de la capacidad innovadora de las firmas locales. Casos de este tipo, para el área de Asia, se encuentra en los “clusters” de Taipei-Hsinchu y los que se ubican en los deltas de los ríos Yangtzé y Perla en China.

El acoplamiento endógeno también comprende los casos de firmas locales con sistemas de innovación muy dinámicos y que puján por acceder a los mercados globales. Por ejemplo, el caso del “cluster” del área metropolitana de Seúl en Corea del Sur. Se trata, en general, de un “cluster” donde grandes empresas ubicadas en el territorio desarrollaron procesos relativamente autóctonos de acumulación. Aun en tales casos, la dinámica tecnológica competitiva y la puja por el acceso al mercado global, obligan a las firmas locales a establecer relaciones con las cadenas globales o, cuando ello le sea posible, las obliga a accionar, ellas mismas, como cadenas globales.

La tercera estrategia de acoplamiento, plataformas de exportación, muchos autores la asocian al advenimiento a finales de los sesenta del siglo pasado de una nueva división internacional del trabajo (ver Fröbel F, et al, 1980; Milberg, W. & Winkler, D., 2010) en un contexto de

desarrollo de la tecnología flexible, lo que permitió a la cadena ubicar sectores productivos manufactureros en países subdesarrollados con vistas a explotar fuerza de trabajo barata de manera intensiva. Tanto las firmas líderes como las instituciones locales y nacionales de los países huéspedes, han desarrollado políticas proactivas para la consecución de tal acoplamiento, éstas últimas, impelidas por la necesidad de poder encauzar una dinámica de crecimiento y poder acceder a ingresos externos imprescindibles en las condiciones en que rige un modelo global de acumulación. Ejemplos de este tipo de acoplamiento son: los “clusters” chinos ubicados en las costas del sudeste del país, el “cluster” de Penang en Malasia, el “cluster” de Bangkok en Tailandia, etc. En las plataformas de exportación es muy común encontrar vínculos de regulación modular de las firmas líderes, dado que la cadena global puede trasladar sus eslabones de producción manufacturera de un espacio geográfico a otro afrontando costos relativamente bajos.

Las dinámicas de la innovación local y de la competencia global impactan continuamente los sistemas de regulación de la cadena y las relaciones intra firmas, esto hace que ningún “clusters” pueda ser caracterizado bajo una única forma de acoplamiento, o sea en los “clusters” de Taipei-Hsinchu se encuentran acoplamientos orgánicos y funcionales, y en los de los deltas de los ríos Yangtzé y Perla en China acoplamientos de los tres tipos. Un caso relevante que documenta Henry Wai-chung Yeung (Yeung, H., 2015) es la denominada conexión triangular: Silicon Valley-Taipei/Hsinchu- Shanghai, (conocida esta última ciudad como la cabeza del dragón del delta del río Yangtzé), para sectores de alta tecnología. La conformación de tal conexión, sin dudas, ha representado ventajas para todos los actores participantes, en primer lugar, para las firmas líderes de las cadenas globales presentes en ella, pero ha planteado agudos problemas y contradicciones en lo concerniente al acceso a los mercados globales finales y, sobre todo, en lo referido a la puja distributiva del ingreso, todo lo cual expresa, nítidamente, la dinámica fuertemente competitiva que discurre al interior de las cadenas globales de valor.

De lo visto hasta ahora podemos constatar que existe una experiencia asentada, no solo teórica, sino también práctica, de los decursos que

han tenido lugar en las tres últimas décadas tanto de los esquemas de desarrollo local como de la cadena global de valor, y no es difícil darse cuenta de que se trata de realidades intrínsecamente interconectadas, bien se vea desde la óptica de los “clusters” y los distritos, desde la de los sistemas de innovación, desde la de la cadena global de producción y servicios, o desde la de la dinámica competitiva de los mercados globales.

Entonces, para la elaboración de estrategias de desarrollo territorial en el Sur, los asuntos de la dinámica del crecimiento en las condiciones en que rige un modelo global de acumulación y por ello una distribución global del ingreso polarizada, obligan a estudios minuciosos de los patrones de control de la cadena, y de las posibilidades de “upgrading”. La experiencia muestra que el contexto es condicionante por lo que ningún factor, incluyendo la capacidad tecnológica, puede evadirlo.

Posiblemente, lo que la experiencia de la última década del desarrollo territorial más reitera sea: la gran heterogeneidad de casos y trayectorias y la coexistencia de tipos y formas de vínculos diversos de las firmas locales con la cadena global que varían, además, en el tiempo. En tal sentido, los precedentes son también muy importantes (ver Cimoli, M., et. al, 2009), no todos los territorios tuvieron similares condiciones de partida, algunos ostentaban, una eficiencia colectiva originaria superior, en otros los asuntos de la preparación de la fuerza de trabajo era una limitante muy acentuada, un conjunto de territorios carecía de infraestructuras adecuadas, otros mostraban un relativo desarrollo del mercado interno y una menor dependencia de ingresos externos, etc. Todos estos asuntos deben ser cuidadosamente evaluados en la implementación de una estrategia de desarrollo local que pretenda ser eficaz y viable.

En el caso de Cuba, por ejemplo, en donde las estrategias de desarrollo local han alcanzado particular referencia en la última década, las cuestiones referidas al impacto del sector externo del país en la dinámica económica, como un criterio de partida, no puede pasarse por alto por ninguna propuesta de desarrollo territorial que pretenda ser viable y sustentable.

La dependencia de la dinámica de la economía cubana, medida por la tasa de crecimiento de su producto interno bruto, con respecto a la dinámica de su sector externo (importaciones, exportaciones y deuda externa), es altamente relevante. En el presente se estima que para elevar un punto porcentual el crecimiento del PIB del país, las importaciones, como promedio, deben aumentar en más de 10 puntos porcentuales, lo cual obliga, entonces, a asegurar ritmos de exportación de bienes y servicios del orden al menos del 10% para restringir los adeudos y asegurar la estabilidad macroeconómica del crecimiento (Peña, L., 2018).

En tal contexto, las estrategias de crecimiento y desarrollo para los próximos años, incluido las que atañen al desarrollo local, están concebidas bajo dos ejes principales: la sustitución eficiente de las importaciones y el crecimiento de los rubros exportables con vistas a elevar los ingresos por exportaciones (PCC, 2016).

La sustitución de importaciones, como estrategia, tiene un expediente histórico abultado, se comenzó a aplicar en América Latina desde la primera década del siglo pasado, se desarrolló en el período crítico de los años de la Gran Depresión, se reinventó en el período de la postguerra y luego medró por varias décadas más, hasta que con el advenimiento de los preceptos neoliberales de inicios de los setenta fuera prácticamente excomulgada de la teoría económica y tildada como una práctica errada de política económica (ver Bulmer Tomas, Victor, 2003).

En realidad, la sustitución de importaciones fue una estrategia de crecimiento nacida en el Sur en respuesta a las relaciones verticales monopólicas que prevalecieron por más de un siglo en el modelo de acumulación. Como es común de todas las estrategias de desarrollo que han sido ensayadas en el Sur, tuvo experiencias concretas fallidas y experiencias relativamente exitosas, por lo que su agotamiento no lo evidenció su supuesto fracaso, sino que lo enmarcó, precisamente, el devenir del modelo de acumulación que le dio origen.

En efecto, al cambiar la manera en que se canalizan los flujos tecnológicos, comerciales y financieros y la manera en que se estructura

la producción competitivamente, cambiaron los criterios de inserción competitiva de los países de la periferia en el modelo de acumulación, ahora, global, y junto con ello las expectativas gananciales y el comprometimiento de los actores locales, que como ya se vio, no son nunca actores pasivos sino activos en la regulación del sistema.

Fue la conformación de un modelo de acumulación global lo que limitó el alcance y significación de la estrategia de sustitución de importaciones. Sin embargo, las rupturas en el contexto económico no son nunca absolutas y si se tiene en cuenta, que mucho del recetario del sistema de sustitución de importaciones fue el cimiento sobre el que se construyó la eficiencia colectiva de varios de los países asiáticos, que hoy se muestran como experiencias exitosas de inserción de firmas y territorios en las cadenas globales de valor; pues entonces, en tal contexto y en un cierto rango, el legado de la estrategia de sustitución de importaciones sigue siendo válido y tiene vigencia.

Desde tal perspectiva, para el caso cubano, encauzar un proceso de sustitución de importaciones eficiente solo puede ser comprendido, a nivel de territorio, como avanzar en la construcción de la eficiencia colectiva y en la reducción de las vulnerabilidades estructurales del país; en primer lugar, en la reducción de la vulnerabilidad que proviene de la elevada dependencia del crecimiento del producto de los flujos de importación.

Existen experiencias fallidas de países que acometieron procesos de crecimientos de espalda al desarrollo tecnológico y al modelo de acumulación prevaleciente, acudiendo, para ello, a la restricción máxima del consumo personal, a la movilización popular, y a la utilización de tecnologías ancestrales autóctonas; fue el caso de China, por ejemplo, en la década de los sesenta y principios de los setenta del siglo pasado, cuando la dirección del país implementó las estrategias del “Gran saldo adelante”, y la de la “Comuna popular”. Los resultados de tales estrategias fueron desastrosos para la economía de la nación e incluso devastadores para la sociedad china de aquel entonces. (ver Yushi, M., 2000).

El segundo eje en que se asienta la estrategia de desarrollo territorial propuesta para Cuba, es el fomento de las exportaciones, y aquí es fundamental tener en cuenta, como ya se vio que, exceptuando algunos sectores y ramas, la forma de control de mercado, “market”, no es la forma bajo la cual discurre y se regula, mayoritariamente, el comercio internacional en el presente.

Veamos ahora el asunto del desarrollo territorial desde la perspectiva cubana, o sea, centremos la atención en la situación y dinámica del desarrollo local en Cuba, en las características de la estrategia que lo promueven y en los resultados concretos que hasta ahora han sido alcanzados.

La estrategia cubana de desarrollo local: Concepción teórica, diseño y primeros pasos de su puesta en práctica

El desarrollo de la economía nacional es, hoy más que nunca, una prioridad de trabajo para el Gobierno cubano, y en este sentido se ha insistido en el relevante papel que tiene el ámbito local en ese empeño. Además, en el país se cuenta con una experiencia aprovechable que imbrica la innovación y la universalización de la enseñanza, lo cual es un pilar sólido para la construcción de una eficiencia colectiva dinámica, a nivel territorial (ver Núñez, J. y Fernando Castro, 2005).

Como expresión de la voluntad del gobierno de impulsar el desarrollo del país, han sido aprobadas en los últimos años, estrategias y políticas de gran importancia para el desarrollo presente y futuro de la nación, entre las que cuentan: el Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta 2030; la Política para impulsar el desarrollo territorial, y el Plan de Soberanía Alimentaria y Educación Nutricional de Cuba (Fes, 2020).

El Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta 2030: Propuesta de Visión de la Nación, Ejes y Sectores Económicos Estratégicos (PCC, 2016), abrió espacios al desarrollo local y en él también se reconoce la necesidad de que el país logre "una inserción en

la economía internacional ventajosa y dinámica, basada en la sustitución efectiva de importaciones y el alcance de altos niveles de exportación, en especial de alto contenido tecnológico, capaces de competir en calidad, precios e integrarse a cadenas globales de valor". No obstante, ambos temas, desde la perspectiva territorial, son tocados de manera independiente, sin que se evidencie un engarce explícito de tales aspectos.

Por otra parte, aún con el avance que ha significado el reconocimiento formal de la necesidad de avanzar en ambos temas, un análisis del contexto legal, institucional y financiero existente, revela la presencia todavía de un grupo de obstáculos que frenan el avance de proyectos de desarrollo a escala local y limitan las posibilidades de avanzar en la inserción de sistemas empresariales locales en cadenas globales de valor. Entre los principales obstáculos se encuentran:

- A) Factores legales: Refiere a la falta de competencias de las instancias municipales y a la carencia de instrumentos legales que fortalezcan el marco normativo para acometer un desarrollo local.
- B) Factores financieros: Alude al reducido ámbito de decisión del municipio en cuanto a la determinación de las fuentes de ingreso, a la ausencia de mecanismos regulatorios que permitan al municipio obtener fondos propios a partir de su gestión y hacer uso entonces del superávit de su presupuesto y a la fuerte centralización del modelo financiero prevaleciente que impide la toma de decisiones en el ámbito inversionista.
- C) Factores institucionales: Refiere a la escasa autonomía de las instituciones locales; predominio del enfoque sectorial sobre el territorial-integral, lo cual limita la articulación de todos los actores del territorio; insuficiente institucionalidad municipal, carencia de una concepción teórica metodología consensuada referida a la institucionalidad en el municipio (Ver Sosa, M., 2017).

Más recientemente, partiendo de la premisa de que es en los municipios donde se concreta, las estrategias y políticas de desarrollo a partir del aprovechamiento de los recursos y potencialidades de cada localidad, se han tomado un grupo de acciones encaminadas a propiciar el avance de proyectos de desarrollo local en el país.

Particularmente importante resulta la aprobación por el Consejo de Ministros de la Política para impulsar el desarrollo territorial, con base en la experiencia acumulada por algunas provincias, y con el consiguiente respaldo de un ordenamiento jurídico. El Ministro de Economía, en comparecencia en el programa Radio Televisivo Mesa Redonda, con fecha 30 de julio de 2020, señaló que los elementos y objetivos fundamentales que distinguen la Política de desarrollo territorial, son dos: 1) El diseño de una estrategia de desarrollo territorial, consensuada por todos los actores del territorio, que considere prioritario, equilibrar de las diferencias existentes entre los diversos municipios. 2) La identificación de proyectos puntuales y consecuenciales a la estrategia, que tributen al crecimiento de la producción y, también, a la generación de empleo, y que se enfoquen en el aprovechamiento de los recursos endógenos de los territorios.

De ese modo la Gaceta Oficial de la República de Cuba, en su número 40 con fecha 16 de abril de 2021, aprobó el Decreto No. 33 "Para la gestión estratégica del desarrollo territorial" que en su Capítulo III "De los proyectos de desarrollo local", reconoce en su Art. 16.1. que "el proyecto de desarrollo local constituye un conjunto de recursos, esfuerzos y acciones, con identidad propia, para transformar una situación existente en otra deseada, que contribuya al desarrollo del territorio donde actúa, e impacte en la calidad de vida de la población (Gaceta Oficial(b), 2021).

Los proyectos de desarrollo local (PDL) se establecen como una vía alternativa importante para materializar las estrategias de desarrollo municipal (EDM)⁷ y provincial. Se asume que tales proyectos:

- a) Permiten desplegar los recursos y las iniciativas, la creatividad y la participación de los actores locales (entidades, empresas, cooperativas, productores independientes, organizaciones

⁷EDM es un instrumento integrador que contribuye a orientar la gestión del gobierno municipal en función de las prioridades definidas a partir de los intereses nacionales y territoriales. Desde su diseño y gestión articula los diagnósticos y proyecciones que se definen por otros instrumentos de planificación, fundamentalmente por los Planes de Ordenamiento Territorial (POT) y Urbano (POU).

barriales, etc.), y facilitan la satisfacción de las necesidades de las poblaciones de los municipios.

- b) Representan una oportunidad para el mejoramiento de las condiciones de vida y de trabajo de los actores locales y de la población, a la vez que potencian el desarrollo de sus capacidades organizativas, productivas, de innovación, integración y empoderamiento.
- c) Permiten a los gobiernos municipales tributar al logro de las metas definidas en la EDM, las políticas públicas locales, y de los programas de desarrollo del territorio, y contribuyen al autoabastecimiento local, la seguridad alimentaria, la creación de empleo, el mejoramiento de los servicios municipales, la reducción de inequidades sociales y la protección del medio ambiente.
- d) Favorecen el fortalecimiento y la diversificación del tejido productivo local, la reducción de importaciones y la creación de rubros exportables, el incremento de fondos propios para reinvertir en otros proyectos, la recuperación y la revalorización del patrimonio local, y el incremento de sinergias y alianzas entre los actores del territorio. (Guzón, Ada et. al, 2020).

Como se desprende de lo señalado, los proyectos de desarrollo local en la concepción cubana cubren un amplio espectro. En efecto, según se recoge en el Art. 24. de la Gaceta Oficial No. 40, (Gaceta Oficial(b), 2021), los proyectos de desarrollo local, atendiendo a su naturaleza, adoptan las modalidades siguientes⁸:

- Económico-productivos: proyectos cuyo objetivo principal es la generación de bienes y servicios comercializables que se destinan al beneficio local, de forma sostenible. Se ubican en cualquier sector de la economía y servicios sociales, (entre ellos el turismo local sostenible), y deber generar encadenamientos productivos. Estos proyectos están fundamentalmente dirigidos a potenciar la producción

⁸ Para el plan 2021 están identificados 423 proyectos de desarrollo local a aprobar por los CAM a partir de la Política aprobada, de ellos 314 económicos- productivos (74, 2%), 57 socioculturales, 21 ambientales, 19 institucionales, 19 de investigación- desarrollo e innovación. De los económicos- productivos lo fundamental es en la producción de alimentos humano y animal, la industria local , el turismo y el comercio. (Información dada por la Dirección Territorial del MEP).

de alimentos con destino al consumo interno, pero deben contribuir, también, al crecimiento de las exportaciones, y a la sustitución de importaciones.

- **Socioculturales:** se identifican con la diversificación y la elevación de la calidad de los servicios sociales que se brindan a la población, en consonancia con las políticas sociales aprobadas, están relacionados con la vida social de la comunidad y también con el comportamiento humano individual, complementan las formas de organización social y la cultura comunitaria; incluyen elementos de la cultura popular en el territorio, el fomento de los valores, la promoción del sentido de pertenencia, la conservación, rehabilitación e incremento del patrimonio cultural local, etc.
- **Ambientales:** están dirigidos a la protección y el uso sostenible de los recursos naturales y al mejoramiento de las condiciones ambientales.
- **Institucionales:** vinculados a la institucionalidad territorial, tributan al fortalecimiento de las capacidades institucionales, tangibles e intangibles, para la gestión estratégica del desarrollo local con énfasis especial en los temas de planificación estratégica, multinivel e interterritorial.
- **Investigación, desarrollo e innovación:** respaldan actividades vinculadas a la investigación, desarrollo e innovación, potencialmente generadoras de mejoras tecnológicas u otras en el territorio.

Por otra parte, la nueva Política se ha concebido con mayor amplitud y flexibilidad, en tanto incorpora como posibles titulares de proyectos de desarrollo local a las entidades estatales (sean empresas o unidades presupuestadas), a las cooperativas agropecuarias y no agropecuarias, a los trabajadores por cuenta propia, a las instituciones de gobierno y a las organizaciones de masas y sociales. Incluso la nueva Política otorga la posibilidad de que asociaciones conformadas por distintos actores locales funjan como titulares de proyectos, sin que necesariamente tales asociaciones constituyan una entidad de personalidad jurídica propia. (Gaceta Oficial(b), 2021).

Desde la perspectiva de la gestión económica, la nueva Política está orientada a impulsar el desarrollo local sobre la base de la gestión del potencial humano, la ciencia, la innovación y el uso de tecnologías apropiadas, incluida la planificación física territorial; y busca promover la integración entre actores estatales y no estatales sobre la base de encadenamientos productivos. Se asienta en el liderazgo de los gobiernos municipales y provinciales para la elaboración y gestión de sus estrategias de desarrollo y propicia el aprovechamiento de los recursos y potencialidades locales.

La gestión del desarrollo local debe materializarse, según se ha concebido, en una adecuada concertación de actividades en el ámbito municipal, propiciada por la implementación de una eficaz Estrategia de Desarrollo Municipal, con actividades del ámbito provincial, de acuerdo con la Estrategia de Desarrollo Provincial y, también, del ámbito nacional; respaldadas todas por una consecuente gestión financiera que permita el avance de las estrategias en los distintos niveles.

La diversidad de fuentes de financiamiento de los proyectos, resulta otro elemento novedoso contemplado en la Política. En su Capítulo IV, De la financiación del proyecto de desarrollo local, la Gaceta Oficial en su No. 40 establece en el Art. 31.1 (Gaceta Oficial(b), 2021) que el proyecto de desarrollo local puede contar con recursos financieros provenientes de las siguientes fuentes:

- Contribución territorial para el desarrollo local;
- Fondos para proyectos de desarrollo local;
- Fondos del Gobierno Provincial del Poder Popular;
- Fondo nacional de medio ambiente;
- Fondo nacional para el desarrollo forestal;
- Fondo financiero de ciencia e innovación;
- Fondo financiero de los programas territoriales de ciencia e innovación aprobados para los territorios;
- Cooperación internacional;
- Recursos financieros propios de los actores locales;
- Presupuesto del Estado;
- Otros recursos financieros provenientes del exterior; y

- Cualquier otro recurso financiero, de conformidad con la legislación vigente.

La Gaceta Oficial No. 54 ordinaria, de 2021 (Gaceta Oficial(c), 2021) hace extensiva tres resoluciones orientadas a favorecer los procesos de desarrollo local. La primera de ellas es la Resolución 147/2021 del Banco Central de Cuba que, establece el procedimiento bancario para la gestión del financiamiento de los proyectos de desarrollo local.

Por otra parte, el Ministerio de Economía y Planificación expidió la Resolución 29/2021 (Gaceta Oficial(d), 2021) con el fin de establecer las bases generales de la organización del sistema de trabajo para la gestión estratégica del desarrollo territorial, así como también gestionar la financiación del desarrollo local. En congruencia con la nueva Política, la Resolución 114 de 2021, emitida por el Ministerio de Finanzas y Precios (Gaceta Oficial(e), 2021), se aprueba el procedimiento para el funcionamiento presupuestario del desarrollo territorial y el tratamiento tributario, financiero, de precios y contable aplicable a los proyectos de desarrollo local.

Respecto a la financiación del desarrollo local, el Ministro de Economía ha resaltado como incentivos de la nueva Política, el hecho de que los proyectos tendrán la posibilidad de retener un por ciento de la divisa que sean capaces de generar, para su aprovisionamiento y sostenibilidad, a partir de los precios de venta convenidos entre las partes y luego de segregar la remuneración directa de los trabajadores. Unido a esto, los proyectos podrán disponer del 50% de sus utilidades para reinvertirlas en sus propias actividades. En tanto, el 50% restante se empleará como fuente de financiamiento para impulsar otras iniciativas similares, de manera tal que prácticamente todos los ingresos generados por los proyectos locales se queden en el territorio, y asegurar así una mayor autonomía y más capacidad de emprendimiento y desarrollo del territorio (Cubadebate, 2020).

Aunque las políticas instrumentadas para impeler el desarrollo de los proyectos locales son, sin dudas, un paso de avance favorable para la descentralización de la gestión, en favor de las instancias municipales, en la estrategia propuesta todavía permanecen incongruencias, por

ejemplo: aunque el territorio, como ya se dijo, podrá disponer del 50% de las utilidades generadas por el proyecto, el nivel central, sin embargo, acorde a la propuesta de política, se reserva la definición de los porcentuales de distribución de los ingresos para su uso en el territorio; lo cual, como es de suponer, genera interrogantes en torno a la extensión real de la auto gestión local a la que promueve la Política y en torno al grado de autonomía al que propende la estrategia de desarrollo local que se propone.

Otro ejemplo, muy relevante en las actuales circunstancias, es la interpretación del Art. 32.2., de la Ley de Inversión Extranjera, bajo la óptica de la nueva Política; dicho artículo explicita: "la utilización de los recursos financieros provenientes de la inversión extranjera directa, se aprueba conforme con la legislación vigente, previo análisis de la Comisión de Evaluación de Negocios con inversión extranjera del Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera." (Gaceta Oficial(a), 2014).

Pero en la propia Ley de Inversión Extranjera; aprobada en Cuba en 2014 y vigente hoy, se define en su Capítulo VIII, artículo 21.1. que "La aprobación para efectuar inversiones extranjeras en el territorio nacional se otorga atendiendo al sector, la modalidad y las características de la inversión extranjera, por los órganos del Estado siguientes: a) el Consejo de Estado; b) el Consejo de Ministros; y c) el jefe del organismo de la Administración Central del Estado autorizado para ello" (Gaceta Oficial(a), 2014).

De manera que los municipios no están facultados para captar recursos financieros externos por la vía de la inversión extranjera a partir de sus estrategias propias de desarrollo. Se parte del criterio, de que la aprobación de proyectos de inversión extranjera en el contexto de la economía cubana socialista, siempre debe estar sujeto a procesos de control y aprobación del nivel macro, tal como ocurre a nivel sectorial. Pero esta ley carece de un reconocimiento jurídico de las necesidades municipales de tales recursos y, por lo mismo, limita las potencialidades de las estrategias de desarrollo territoriales. Se trata de una limitación, más que jurídica, económica a superar; por lo que se ha

entendido necesario proponer una modificación de la ley; en el sentido de que el municipio pueda poner a consideración de las instancias correspondientes la evaluación de las propuestas de inversión extranjera que considere, propiciando así que el propio municipio esté facultado para atraer dicha inversión; todo lo cual podría coadyuvar a un mayor aprovechamiento de la inversión extranjera en sus vínculos con el desarrollo local y a una mayor autonomía del territorio. (Sosa, M. 2017)

No obstante, sus limitaciones, la nueva Política constituye un paso de avance substantivo para la implementación de proyectos territoriales de desarrollo en Cuba. A continuación, se hará referencia a la experiencia de varios de los proyectos de desarrollo local que están en curso en diferentes provincias del país. Se trata de una muestra reducida, aunque representativa, de los proyectos que están articulados en la Plataforma Articulada para el Desarrollo Integral Territorial (PADIT) en la actualidad. El propósito es poder extraer, algunos rasgos comunes de dichas experiencias.

Pinar del Río

Entre las iniciativas de desarrollo territorial en la provincia, PADIT impulsa en varios municipios proyectos de Turismo Local en la modalidad de Turismo de Naturaleza. Uno de ellos es el Centro Turístico Local “Guacamaya”, municipio de La Palma, cuya área de influencia abarca más de dos mil hectáreas donde existen varias comunidades rurales ocupadas en la economía agrícola. El Centro Turístico, para su funcionamiento prevé encadenamientos productivos que le permitirán ser autosuficiente localmente, y elevar la calidad de vida de los habitantes. (Fes, 2020).

Desde el año 2018 en Pinar del Río se trabajó en la creación del Centro Provincial para la Gestión Estratégica del Desarrollo Local (GEDEL), que tiene el encargo gubernamental de asesorar todos estos esfuerzos. En paralelo, en la Universidad de Pinar del Río se ha organizado un proyecto de investigación e innovación que es el Centro de Apoyo al Desarrollo Local (CADEL), estructura para canalizar la asesoría de los

actores universitarios que prestan servicios técnicos. En Pinar del Río se ha trabajado además con el sistema empresarial definiendo líneas prioritarias. La primera de ellas está relacionada a la producción de alimentos, con la aplicación de la ciencia en función de la seguridad alimentaria y educación nutricional sobre la base de sistemas alimentarios locales.

Se trata de un sistema en que se involucran diversas instituciones y que propicia cuatro salidas fundamentales en el territorio: a) Garantizar el autoabastecimiento municipal en los territorios, b) Cumplir compromisos previstos en cada municipio con el balance nacional, c) Generar exportaciones para lograr captación de divisas y, d) Conseguir encadenamientos necesarios con la zona especial de desarrollo, (ZED Mariel), con el Turismo y la Inversión Extranjera.

Entre las experiencias piloto se encuentran proyectos con los gobiernos de los municipios “Los Palacios” y “Consolación del Sur”, la Empresa Agropecuaria CUBAQUIVIR, el Polo Productivo Hermanos Barcón, la finca Tierra Brava.

Otra línea prioritaria está vinculada a la exportación de bienes y servicios. En ese campo, existe un proyecto importante con la empresa agroforestal Macurije, que se ha convertido en polo productivo agroforestal industrial con más de seis proyectos con destino a la exportación. Se está recuperando también la capacidad de exportación de la empresa que produce la tradicional bebida Guayabita del Pinar. Es de destacar también la labor de gestión de la Empresa Provincial de Industrias Locales, la primera en la provincia que logró la aprobación de las instancias centrales, un esquema cerrado de financiamiento relativamente autónomo y ya ha logrado ejecutar un cierto monto de exportaciones.

Así mismo se trabaja en el fomento de productos de turismo local sostenible en coordinación con el ministerio de turismo, MINTUR, el Grupo Agroforestal y los gobiernos municipales. Todos estos procesos e iniciativas se nutren de las nuevas tecnologías, bajo la perspectiva de la estrategia nacional de la informatización de la sociedad y de los gobiernos, así como de los procesos participativos que ponen a los

ciudadanos como protagonistas del diseño de las estrategias y los proyectos.

En suma, en la provincia Pinar del Río actualmente ya están diseñadas 11 estrategias de desarrollo territorial redactadas con base científica y analítica de las oportunidades y riesgos presentes en los territorios y articuladas con las prioridades definidas en el Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta el año 2030. (Fes, 2020)

La Habana

La coordinación de PADIT en La Habana, el Grupo de Desarrollo Integral de la Capital (GDIC) y el Grupo de Desarrollo Local, trabajan a partir de la reorientación del financiamiento en función de las prioridades de la economía territorial, potenciando la producción de alimentos, fomentando la articulación entre formas de gestión estatal, no estatal y los encadenamientos productivos. La prioridad es la puesta en marcha de cuatro mini industrias asociadas a la Empresa Provincial de Mercados Agropecuarios de La Habana, una de ellas ya en funcionamiento en cooperación con una cooperativa de créditos y servicios, y tres más en proceso final para su puesta en funcionamiento. De tal forma se espera incrementar la oferta de productos agropecuarios preelaborados y en conservas para la población, disminuir las pérdidas de productos por mermas y cambios de calidad, y favorecer la satisfacción de las necesidades alimenticias de la población con una mayor calidad, mejorando la situación financiera de la empresa estatal, y fortaleciendo su gestión. La empresa cuenta con una capacidad de procesamiento diaria en torno a las 10 toneladas. (Fes, 2020)

Cienfuegos

La minindustria “La Constancia”, ubicada en la comunidad homónima del municipio de Abreus, en Cienfuegos, es de las iniciativas veteranas de la fase inicial de PADIT. En la experiencia participan 12 trabajadores, de los cuales 9 son mujeres, 1 administradora, y cuenta con el respaldo de la Empresa Provincial de la Industria Alimentaria. Cuando la COVID 19 llegó, “La Constancia” ya había introducido sus

pulpas de frutas en el aprovisionamiento de la producción de helados del Combinado Lácteo Escambray, con resultados financieros que le han permitido realizar los primeros aportes a la Administración Municipal. Pero la pandemia alteró la normalidad, y la minindustria reorientó su accionar y se convirtió en uno de los puntales sobre los que los pobladores de su entorno inmediato diseñaron sus estrategias de resiliencia al embate de la mortal enfermedad, vendiendo sus producciones en todos los asentamientos. Igualmente, se atendieron solidariamente algunos objetivos sociales priorizados, como los hogares para embarazadas y hogares de ancianos. (Fes, 2020)

Holguín

El desarrollo territorial en la Provincia de Holguín apuesta por la ampliación de las capacidades de prestación de servicios del Centro Regional de Atención a la pareja infértil del Hospital "Lenin". El proyecto contempla la atención a las variables demográficas, en específico la natalidad, lo cual se ha hecho evidente con la entrega por los organismos centrales de parte del equipamiento que recibirá este centro que presta servicios a las provincias orientales. La acción es parte de los esfuerzos que el Gobierno Provincial articula desde su Estrategia de Desarrollo Provincial y que toman en cuenta el envejecimiento poblacional y el decrecimiento de la natalidad en el territorio. (Fes, 2020)

Las Tunas

Se desarrolla una experiencia, que parte de la capacidad emprendedora de una pareja residente en el lugar, con un enfoque de co-financiación para el emprendimiento de la minindustria de Las Tapas ubicada al norte del municipio de Jesús Menéndez. La iniciativa ha sido avalada por el gobierno local, por el impacto que tuvo en la zona y por la oportunidad brindada para otras mujeres que antes no tenían empleo y ahora les brinda independencia económica. Entre los surtidos de la minindustria de Las Tapas destacan los jugos naturales de mango, guayaba, zanahoria, fruta bomba, entre otros frutales; platos tradicionales como la caldosa tunera y las croquetas, los “paniqueques”,

las pizzas y otros dulces elaborados con harina de yuca, que en la propia minindustria se procesan. El producto estrella es el “pan patato”, un legado de los antepasados. La minindustria de Las Tapas se vislumbra en tránsito hacia un proyecto de desarrollo local con un enfoque de co-financiación. (Fes, 2020).

Granma

La implementación de la tecnología de producción acelerada de semilla categorizada de tubérculos (ñame y malanga) en la provincia, se ha basado esencialmente en una producción cooperada entre la Universidad de Granma y las empresas provinciales que han permitido el cierre del ciclo y encadenamiento productivo de esta tecnología a través de proyectos empresariales. Sin embargo, hasta la fecha los niveles de semilla no han logrado satisfacer la alta demanda de producción de estos tubérculos. Por lo tanto, la propuesta de proyectos de desarrollo local en la mayor parte de los municipios de la provincia para el plan 2021 se concentrará en impulsar la propagación acelerada de semillas y la producción sostenible de cultivos deficitarios y con una alta demanda alimentaria y nutricional por la población de Granma, de la región oriental y del país. (Fes, 2020)

Guantánamo

En esta provincia se fortalece la alianza PADIT Pinar del Río y Guantánamo, subrayándose la posibilidad de intercambiar las experiencias de ambos territorios en materia de desarrollo territorial, teniendo en cuenta que a la Estrategia de Desarrollo Municipal se integran el resto de las herramientas y se relaciona una cartera de oportunidades y de proyectos. Se señala como elementos fundamentales la formación y capacitación de los profesionales y la implementación de las medidas indicadas a nivel nacional para el sistema empresarial. También se trabajan entre otros temas: las potencialidades del territorio para la exportación, el encadenamiento productivo y el turismo; el papel de los intendentes y la importancia de su gestión en la vida socio-económica del municipio; la conformación

de una agenda de trabajo para fortalecer las buenas prácticas en la producción de alimentos y la sustitución de importaciones. (Fes, 2020)

De las experiencias presentadas, es posible extraer algunos puntos comunes:

- Existe una marcada tendencia a simplificar extremadamente el término "desarrollo", toda vez que de manera recurrente se señala como "desarrollo local" a determinados emprendimientos familiares, sin percibirse, al menos explícitamente, la manera en que se proyecta que el éxito derivado de la capacidad emprendedora de esa familia o empresa, pueda concluir en un proceso de "desarrollo" para el territorio.
- Los proyectos antes relacionados han sido fuente de empleo para los pobladores locales, lo cual es obviamente, algo muy favorable y deseado.
- Se observa combinación de actores públicos y privados, en las que están presentes la empresa privada, la estatal y la forma de propiedad cooperativa; e incluso, en algunos casos, instituciones académicas.
- Los proyectos de desarrollo local se proponen fomentar encadenamientos productivos en el territorio y lograr flujos exportables (Pinar del Río; por ejemplo), dando por sentado que el último eslabón de esa cadena será la exportación del bien o servicio resultante. En tales proyectos se pasa por alto el entramado de barreras competitivas que caracteriza al mercado global en el presente y que son las que se necesita conocer, entender y superar; que es quizás lo más difícil, si se aspira a exportar.
- Aun cuando no queda claro en varias de las experiencias compartidas antes, la información sobre cuáles han sido las fuentes de financiamiento que sustentan tales proyectos, sí se observa que la asignación de recursos presupuestarios o de la cooperación internacional son los preponderantes, entonces, se evidencia que el enfoque asistencialista sigue predominando y, por consiguiente, ni la estabilidad ni la sostenibilidad de la gran mayoría de estos proyectos está asegurada.

- En general, en los diseños de los proyectos locales, no se plantea el acceso a fondos provenientes de la inversión extranjera directa, posiblemente porque desde el municipio la presentación de esquema de captación de inversión extranjera directa no es todavía una opción contenida en la ley de inversión extranjera del país, lo cual es una seria limitante para la promoción práctica de las estrategias de desarrollo local sustentables en el tiempo (Sosa, M. 2017)

La experiencia de Pinar del Río, merece un análisis aparte. En este territorio se ha logrado, como en ningún otro, concebir una estrategia de desarrollo local con la debida participación y concertación de intereses de actores diversos, y en el contexto de un marco institucional adecuado que propicia la superación y capacitación de los actores involucrados; tanto empresariales, privados o actores de gobierno; y la utilización de fuentes de financiamiento que abarcan desde recursos propios de los actores locales hasta ingresos externos provenientes de la exportación: ya sea en fronteras, con el "turismo", o fuera de ella, como también la búsqueda de encadenamientos con la Zona Especial de Desarrollo Mariel y el acceso indirecto a la inversión extranjera. Pero Pinar del Río es una excepción.

En lo que atañe al desarrollo local en Cuba todavía queda mucho por desbrozar desde el punto de vista institucional, y mucho que fomentar desde la perspectiva económica y social; en tal sentido, es indispensable apropiarse de la experiencia internacional, de lo que ha sido la dinámica de la teoría y la práctica del desarrollo territorial en las últimas cuatro décadas y continuar avanzando en los enfoques y estrategias que incluyan, como parte del desarrollo local, la participación de las cadenas globales de valor, para lo cual es fundamental capacitar a los actores económicos e institucionales locales en el manejo de este difícil y complejo tema.

Consideraciones finales

De lo que se ha expuesto se quisiera resaltar lo siguiente: en primer lugar, la necesidad de entender el desarrollo local en el contexto del

modelo global de acumulación. Se trata de un asunto que, tanto desde la perspectiva teórica como práctica, la experiencia de más de cuatro décadas ha evidenciado nítidamente, como imprescindible.

En segundo lugar, la importancia de los sistemas de innovación y de las políticas tendientes a su fomento, para dar cauce al desarrollo local y a su dinámica. Todas las trayectorias de ascenso o de resiliencia de los esquemas de desarrollo local, tanto en los distritos del Norte como en los “cluster” del Sur, han estado asentados en sistemas de innovación dinámicos y apoyados por políticas efectivas; pero una vez más, la experiencia enseña que es necesario construir la denominada “eficiencia colectiva” prestando atención a los marcos regulatorios competitivos existentes a nivel global.

En tercer lugar, el desarrollo local no es solo una elucubración teórica, más que ello es un aprendizaje práctico de experiencias concretas, de ahí la necesidad de dar seguimiento no solo al debate nacional e internacional de la teoría de las dinámicas del territorio; sino, también, se impone prestar atención a las políticas y estrategias de desarrollo más efectivas aplicadas en territorios y localidades. Los decursos de los distintos esquemas territoriales, en todos los continentes, en las últimas cuatro décadas, muestran que las estrategias localistas levantadas sobre supuestos económicos anquilosados que no se observan en la práctica presente, (por mucha aparente teoría que las respalde, entusiasmo emprendedor que las anime y espejismo tecnológico que las promueva), terminan todas en políticas inviables y altamente costosas, que lejos de fomentar el desarrollo local, retrasan el desarrollo integral territorial: tanto local, como regional como nacional.

En cuarto lugar, una referencia al desarrollo local en Cuba. La experiencia cubana de desarrollo local apenas inicia, y lo hace en un momento donde los criterios del desarrollo territorial ya andan por caminos más amplios y diferentes a los autóctonos de hace cinco décadas; cuando sus preceptos originales irrumpieron agrandando y enriqueciendo el concepto de desarrollo. Aunque muchos no lo vieron o no lo aceptaron, el desarrollo local, como teoría, desde sus inicios se

deslindó del asistencialismo y decantó los esquemas locales de tal índole como objetos de su interés y sus propuestas.

Nadie puede negar, sin embargo, que la realidad de las localidades territoriales en Cuba es muy diversa y que una gran cantidad de ellas, más allá de que todas son beneficiadas por políticas sociales nacionales, todavía están inmersa en los rezados de pobreza heredados por siglos de subdesarrollo, a lo que habría que agregar los efectos extendidos del bloqueo económico norteamericano a los que el país ha estado sometido por más de seis décadas, lo cual ahonda y dificulta la solución de tal problemática de pobreza como condición de partida para poder acometer, propiamente, una estrategia de desarrollo local. Por tanto, las estrategias y políticas de desarrollo local en Cuba deben ser abarcadoras y flexibles, por lo mismo, deben viabilizar el uso de diversos tipos de engranajes, financiamientos y recursos.

En síntesis, el desarrollo local no es un tema definible, en la actualidad, por aspiraciones valorativas autóctonas y enajenadas del contexto competitivo global, sino que es una problemática a abordar acorde a la dinámica económica y social presente. Los retos son muchos y enormes para Cuba, precisamente los que implica construir, mancomunadamente, y en toda la extensión territorial del país, un Socialismo próspero, sostenible y soberano.

Referencias bibliográficas

- Arocena, R. & Sutz, J., 2000. *Looking at national systems of innovation from the South* at: <https://papers3://publication/uuid/>.
- Bair, J., (2005). *Global capitalism and commodity chains*, at <https://www.maneyonline.com/doi/abs/10.1179/102452905X45382>
- Becattini, G., M. and Bellandi (2014), *A Handbook of Industrial Districts*, Edward Elgar Publishing, USA.
- Burin, D., Ana Inés Heras (2001), *Enfoque de Sistemas y Análisis Comunicacional*, Edic. Ciccus, La Crujia, Buenos Aires.
- Bulmer-Thomas, Victor (2003), *The Economic History of Latin America since Independence*, Cambridge University Press, Cambridge.

- Carrillo, J., & Lara, A. (2004). Maquiladoras de cuarta generación y coordinación centralizada. *Rev. Estudios Sociológicos*, XXII (66). DF, México.
- Cimoli, M., G. Dosi, and J.E. Stiglitz, (2009) *The political economy of capabilities Accumulation*, at: <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199235261.003.0001>.
- Cubadebate, (2020), *Ministro de Economía informa nuevas facilidades para impulsar proyectos de desarrollo territorial*, <http://mesaredonda.cubadebate.cu/>
- De Marchi, Valentina, Gary Gereffi and Roberto Grandinetti (2019), *Evolutionary trajectories of industrial districts in global value chains*. Routledge, London.
- Dicken, Peter (1976), The multiplant business enterprise and geographical space. *Regional Studies Review*, Vol.10. London
- Di Maria, E., Valentina De Marchi and Gary Gereffi (2019), *Local clusters and global value chains* at: <https://www.researchgate.net/publication/337171149>
- Dutrenit, G., (2004). *Building Technological Capabilities in Latecomer Firms, Technology & Society* at: <https://www.researchgate.net/publication/200465516>
- Ernst, D. & L. Kim, (2002). *GPN and local capability formation*, at: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0048733302000720>
- Fes, (2020), *Boletín Especial PADIT "PADIT en tiempo de COVID*, julio 2020, at: <https://caribe.fes.de/>
- Feinberg, S. E., & Gupta, A. K. (2009). MNC subsidiaries and country risk, at: <https://journals.aom.org/doi/abs/10.5465/amj.2009.37315470>
- Fernandez-Stark, Karina, et., al, (2014), *Global Value Chains in Latin America*, at: <https://www.researchgate.net/publication/265333615>
- Fornahl, D., R. Hassink and M.P. Menzel (2015), 'Broadening our knowledge on cluster evolution', at: <https://www.researchgate.net/publication/273402988>.
- Frederick, Stacey and Gary Gereffi. (2009). *Value Chain Governance*, at: <http://www.cggc.duke.edu/pdfs/>
- Freeman, C., (1995). The "National System of Innovation" in historical perspective. *Cambridge Journal of Economics*, Cambridge.
- Fröbel F, Heinrichs J, Kreye O (1980), *The new international division of labour*. Cambridge University Press, Cambridge

- Gaceta Oficial(a), (2014), Decreto No. 20; at:
<https://www.gacetaoficial.gob.cu>.
- Gaceta Oficial(b), (2021), Decreto No.33, at:
<https://www.gacetaoficial.gob.cu>.
- Gaceta Oficial(c), (2021), Decreto No. 29, at:
<https://www.gacetaoficial.gob.cu>.
- Gaceta Oficial(d), (2021), Decreto No. 54, at:
<https://www.gacetaoficial.gob.cu>.
- Gaceta Oficial(e), (2021), Decreto No114 at:
<https://www.gacetaoficial.gob.cu>.
- Gereffi, G., (1994). *The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains*: at <https://www.researchgate.net/publication/281870191>.
- Gerrefi, G., (2005). *Export-Oriented Growth and Industrial Upgrading: The Mexican Apparel Case* at:
<https://www.researchgate.net/publication/265143194>.
- Gerrefi, G., (2019), *Economic upgrading in global value chains* at
<https://www.researchgate.net/publication/337023562>.
- Gerrefi, G., and Karina Fernandez-Stark, (2016), *Global value chain analysis*, at <https://www.researchgate.net/publication/305719326>.
- Gerrefi, G., Stacey Frederick and Penny Bamber (2019), *Diverse paths of upgrading in high-tech manufacturing* at
<https://www.researchgate.net/publication/333118619>.
- Giuliani, E., Carlos Pietrobelli and Roberta Rabellotti (2005), *Upgrading in Global Value Chains* at <https://www.10.1016/j.worlddev.2005.01.002>.
- Guzón, Ada et. al, (2020), *"Cataurito de herramientas para el desarrollo local 2"*. Ediciones, Centro de Desarrollo Local y Comunitario, La Habana.
- Hervás-Oliver, et al, (2015), *Clusters and industrial districts: where is the literature going?* at:
<https://www.researchgate.net/publication/277646034>.
- Humphrey J. and H. Schmitz (2000), *Global Governance and Upgrading*, Research, IDS Working Pape 120, Brighton: Institute of Development Studies, Brighton.
- Jurowetzki, R., Rasmus Lema, and Bengt-Åke Lundvall (2017), *Combining innovation systems and GVC* at <https://doi.org/10.1057/s41287-018-0137-4>.
- Kaplinsky, R., M. Morris. (2002): *Handbook for Value Chain Research*, at:
<https://www.researchgate.net/publication/42791981>.

- Kaplinsky, R. and M. Morris (2016), '*Thinning and thickening: productive sector policies in the era of GVC*', at: <https://econpapers.repec.org/article/paleurjdr/>.
- Krugman, P., and Maurice Obstfeld, *Economía Internacional: Teoría y Política*, McGraw Hill/Interamericana de España, Madrid.
- Lagendijk, Arnoud (2006), 'Learning from conceptual flow in regional studies' *Regional Studies Review*, Vol.40(4). London.
- Lazzeretti, L., S.R. Sedita and A. Caloffi (2014), 'Founders and disseminators of cluster research', *Journal of Economic Geography*, 14 (1). London.
- Lema, R., et al., (2018), *Innovation Trajectories in Developing Countries: GVC and Innovation Systems*, at: <https://doi.org/10.1057/s41287-018-0149-0>.
- Lemos, M. B., Diniz, et., al, (2000). *O Arranjo Produtivo da Rede Fiat de Fornecedores*, NT 17, at: <http://www.ie.ufrj.br/redesist>.
- Lundvall, B.-Å., (2010). *National systems of innovation: toward a theory of innovation* at: <http://www.papers3://publication/uuid/>.
- Lundvall, B.-A., (2009). *Handbook of innovation systems and developing countries*, B.-Å. Lundvall, ed., London.
- Lundvall, B.-Å. & R. Lema, (2016). *Growth and Structural Change in Africa: Sustainable Industrialization in Africa*. London: Palgrave Macmillan UK.
- Marshall, A. (1920), *Principles of Economics*, London: Macmillan.
- Massey, Doreen (1979), 'In what sense a regional problem?', *Regional Studies Review*, Vol.13. London.
- McCormick, D. (1999), *African enterprise clusters and industrialization: Theory and reality* at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/>.
- Metcalfe, S. and R. Ramlogan, (2008). *Innovation systems and the competitive process in developing economies*, at: <https://doi.org/10.1016/>.
- Milberg, W. & Winkler, D., 2010. *Economic and social upgrading in global production networks* at: <http://books.google.dk/books?id=9IJqkGEACAAJ&dq>
- Nelson, R. and Sydney Winter (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press. Cambridge USA.
- Núñez J. y Fernando Castro (2005), *Universidad, innovación y sociedad*, at: <https://www.researchgate.net/publication/267235855>
- ONEI (2019), *Anuario estadístico de Cuba 2018*, at <https://www.onei.gob.cu>

- Oyelaran-Oyeyinka, B., and Dorothy McCormick et al., (2007), *Industrial Clusters and Innovation Systems in Africa*, United Nations University Press, Paris.
- Pananond, P., Gary Gereffi and Torben Pedersen (2020) *An integrative typology of global strategy and GVC* at <https://wileyonlinelibrary.com/journal/10.1002/>
- PCC (2016), *Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta 2030: Propuesta de visión de la nación, ejes y sectores estratégicos*, Ediciones CCPCC, La Habana.
- Peña Castellanos, Lázaro, (2018), Inserción externa y crecimiento de la economía cubana, *Revista Economía y desarrollo* volumen 158 No. 1 enero-junio 2018.
- Perri, A., Andersson, et., al, (2013). *Balancing the trade-off between learning prospects and spillover risk*, at: <https://research.cbs.dk/en/publications/>
- Pietrobelli, C., & R. Rabellotti, (2004). *Upgrading to Compete GVCs, Clusters, and SMEs in Latin America*, at: <https://www.researchgate.net/publication/256005159>
- Pietrobelli, C. and R. Rabellotti (2011), *'Global value chains meet innovation systems*, at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/>
- Ponte, Stefano (2019), *Green Capital Accumulation: Business and Sustainability Management in a World of GVCs* at <https://www.tandfonline.com/loi/cnpe20>
- Ponte, Stefano, Gary Gereffi and Gale Raj-Reichert (2019), *The Handbook on Global Value Chains*, at: <https://www.researchgate.net/publication/337023208>
- Porter M. E (1990), *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press, N. York.
- Quadros, R. (2002). *Global quality standards, chain governance and the technological upgrading of Brazilian auto producers*, at: <https://opendocs.ids.ac.uk>
- Rabellotti, R. (1995), *Is there an "industrial district model? Footwear districts in Italy and Mexico compared'*, at: <https://econpapers.repec.org/article>.
- Scheel, C. (2015), *Why clusters have not succeeded in Latin America? How to reverse this trend* at: <https://www.researchgate.net/publication/271019631>.
- Scott, Allen J. and Storper, Michael (2003), *Regions, globalization, development, Regional Studies Review*, Vol.37(6/7), London.

- Sinkovics, N., et.al, (2018), *The use of global value chain/global production network* at <https://www.researchgate.net/publication/330659246>.
- Sosa, M. (2017), *La inserción en cadenas globales de valor como complemento del desarrollo territorial.*, Tesis de Doctorado, CIEI-UH, La Habana.
- UNCTAD, (2013), *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013*, Naciones Unidas, Geneva.
- UNIDO (2017), *Competitive Industrial Performance Report 2016*, United Nations, Vienna
- Wells Fargo (2018), “*US Economic Forecast 2019*”, at <https://www.wellsfargo.com/economics>
- Yeung, H. (2009), *Situating Regional Development in the Competitive Dynamics of GPN*, at: <https://www.researchgate.net/publication/46527436>.
- Yeung, H. (2015), *Regional development in the global economy: A perspective of strategic coupling*, at: <https://www.researchgate.net/publication/273181698>.
- Yushi, Mao (2000), *Fifty Years of China's Economy with its background in Politics and Society. China's Future*, Edit Cato Institute, USA.

Recibido: Octubre, 2020.

Aceptado: Enero, 2021

La pandemia COVID-19 y sus efectos en la inserción laboral de los jóvenes. Una distinción entre hombres y mujeres

The Covid-19 pandemic and its effects on the labour insertion of young people. A distinction between men and women

Arlette Covarrubias¹

Nelly Caro

Resumen

La pandemia de COVID-19 afectó fuertemente la actividad económica perjudicando importantemente el mercado laboral mexicano. Este estudio indaga cómo la inserción laboral de jóvenes y adultos cambia a raíz de la pandemia, por sexo. En específico se indaga cómo cambió en estos grupos, la razón-empleo, la tasa de desempleo y el porcentaje de la población no económicamente activa que se dedica a las labores domésticas. Para tal efecto, se utiliza la Encuesta Nacional de Empleo del INEGI, del cuarto trimestre de 2019, el primer trimestre de 2020, el tercer trimestre de 2020, el cuarto trimestre de 2020 y el primer trimestre de 2021. También se utiliza la Encuesta de empleo telefónica, para aproximar datos del segundo trimestre del 2020. Resultados

¹ Profesoras investigadoras, El Colegio Mexiquense A.C. acovarrubias@cmq.edu.mx y ncaro@cmq.edu.mx

muestran que hay una clara afectación al mercado de trabajo de los jóvenes por sexo.

Palabras clave: juventud, inserción laboral, inserción laboral femenina, COVID-19

Clasificación JEL: J13, J16.

Abstract

The COVID-19 pandemic strongly affected the Mexican economic activity, which was significantly detrimental for the labor market. This study investigates how the labor insertion of young people and adults' changes as a result of the pandemic, by sex. Specifically, it investigates in these groups, how the following changed: the ratio-employment, the unemployment rate and the percentage of the non-economically active population that is dedicated to domestic work. For this purpose, the National Employment Survey of the INEGI, of the fourth quarter of 2019, the first quarter of 2020, the third quarter of 2020, the fourth quarter of 2020 and the first quarter of 2021 are used. The Telephone Employment Survey is also used to approximate data for the second quarter of 2020. Results show that there is a clear impact on the labour market of young people and that there are differences by sex.

Key words: youth, labour insertion, female labour insertion, COVID-19

Introducción

La pandemia de COVID-19 afectó fuertemente la actividad económica a través de varios canales. Por una parte, el confinamiento llevó a las personas a reducir su consumo de ciertos bienes y servicios. Además, las autoridades de salud cerraron las actividades clasificadas como no esenciales reduciendo así la oferta de algunos bienes y servicios. Ésta fue exacerbada por afectaciones en los suministros de insumos y por la disminución en la demanda debido a las medidas de contención del virus en otros países (Esquivel, 2020).

Esta gran caída en la actividad económica tuvo fuertes efectos en el mercado laboral, afectando la trayectoria laboral de los jóvenes, es decir de aquellos entre 15 y 29 años. Para este grupo etario, una adecuada inserción laboral es fundamental, no sólo porque ésta determina sus ingresos y su estatus socioeconómico, sino también debido a que es la puerta de entrada a la vida adulta en la que pueden romper su dependencia con los adultos y establecer un hogar propio. También tiene un importante rol en el desarrollo de la identidad de los jóvenes y es un lugar en el que se crean redes sociales, por lo que les provee un fuerte sentido de vida (Weller, 2006).

Especialmente en épocas de crisis, los jóvenes tienen una mayor probabilidad que los adultos de perder sus empleos porque generalmente se despide primero a los últimos que fueron contratados. En estas épocas, dada la falta de demanda de trabajo, las habilidades de los jóvenes pueden no trasladarse en una mayor empleabilidad (Coenjarts et al., 2006).

Adicionalmente, hay diferencias estructurales de género en los mercados laborales. La decisión de participar o no en el mercado laboral involucra la distribución de tiempo en una diversidad de actividades, tales como el cuidado y las actividades domésticas. Los roles sociales que prescriben que las mujeres son las responsables del cuidado y el trabajo doméstico, y que también restringen la movilidad su y limitan su participación en el mercado laboral. En cambio, los roles tradicionales de género de los hombres, incluyen ser el principal proveedor y la autoridad en el hogar, resultando en su limitado involucramiento en las actividades domésticas y de cuidado (World Bank, 2012; Covarrubias, 2016).

Esta diferencia por género aumenta la incertidumbre de las transiciones laborales de las mujeres jóvenes. Comúnmente, a las mujeres jóvenes les cuesta más trabajo que a los hombres jóvenes encontrar un trabajo al completar sus estudios, sobre todo cuando se trata de un trabajo que ellas puedan considerar satisfactorio. La mayoría de las mujeres jóvenes que dejan el mercado laboral, ya no regresan, inclusive, varias transitan directamente de los estudios a la inactividad laboral y ahí se

quedan (Elder y Kring, 2016). En un estudio de las trayectorias laborales de las mujeres jóvenes mexiquenses, Caro et al. (2020) encontraron que éstas estaban muy ligadas al ámbito de la reproducción y al trabajo doméstico, siendo más discontinuas si se comparan con las trayectorias de los hombres. Tener hijos impulsa a los hombres al mercado laboral y hace lo contrario para las mujeres (Elder y Kring, 2016).

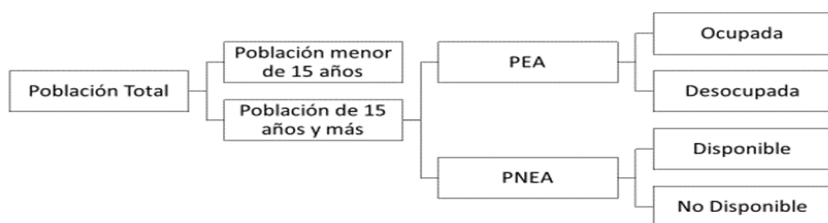
La situación laboral de las mujeres mejora sustancialmente con un aumento en su nivel educativo. No obstante, aunque el nivel educativo de las mujeres en México ha aumentado significativamente en las últimas décadas, su participación laboral y condiciones laborales continúan siendo menor que la de los hombres para todos los niveles educativos (Elder y Kring, 2016). Además, aunque los roles sociales de género han ido transformándose recientemente, la participación de los hombres en actividades reproductivas dista muchísimo de ser igualitario, inclusive para los jóvenes. Esta distribución de actividades dentro y fuera del hogar implicó que la crisis de COVID-19 tuviera efectos laborales diferenciados entre hombres y mujeres. En este artículo se expone cómo la crisis de la pandemia COVID-19 afectó el empleo de los jóvenes, haciendo un énfasis en las diferencias por sexo. En específico, cómo impactó en su ocupación, el desempleo y a la incorporación en el grupo de aquellos que no participan económicamente y se dedican principalmente a las tareas del hogar.

Metodología

El Cuadro 1 muestra que la población en edad de trabajar (mayores de 15 años) puede clasificarse en la Población Económicamente Activa (PEA) y la Población Económicamente no activa (PNEA). La PEA incorpora a las personas en edad de trabajar, y que forman parte de los oferentes de mano de obra. Esta a su vez, consiste en “ocupados” y “desocupados”. Los primeros son aquellos que se encuentran realizando una actividad económica, es decir, aquellos que en la semana de referencia realizaron alguna actividad económica durante al menos una hora. Los segundos son las personas de 15 y más años de edad que

en la semana de referencia buscaron trabajo porque no estaban vinculadas a una actividad económica o empleo. A su vez la PNEA se clasifica en disponibles y no disponibles. La “población disponible” son personas que no trabajan ni buscan trabajo ya que piensan que no tienen ninguna oportunidad para conseguir un empleo, aunque tienen interés en hacerlo. Por su parte, los “no disponibles” son aquellos que no tienen interés en trabajar o que sí tienen interés, pero bajo un contexto o impedimento físico que les imposibilita hacerlo.

Cuadro 1. Caracterización de la población de acuerdo a su relación con el empleo.



Fuente: INEGI (2011)

De estos conceptos se desprenden los siguientes estadísticos:

- La “tasa de desocupación” es el porcentaje de la fuerza de trabajo (PEA) que no trabajó siquiera una hora durante la semana de referencia de la encuesta, pero manifestó su disposición para hacerlo e hizo alguna actividad para obtener empleo. Es importante subrayar que la tasa de desempleo no se obtiene considerando a toda la población en edad de trabajar, sino a la población económicamente activa que incluye a los ocupados y los desempleados, por lo que es una comparación entre el tamaño de estos dos grupos.
- La razón empleo-población, es la proporción ocupada de población en edad de trabajar de un país. La razón empleo-población proporciona información sobre la capacidad de una

economía para generar empleo; en el caso de muchos países, el indicador es más esclarecedor que la tasa de desocupación (OIT, 2015). En la crisis de la pandemia, como veremos más adelante, muchas mujeres dejaron de trabajar, pero no buscaron un trabajo activamente. Por lo que además de la tasa de desempleo, se analiza este indicador.

- El porcentaje de la población en edad de trabajar que es parte de la población no económicamente activa y se dedica a las labores domésticas (ya sea disponibles para trabajar o no disponibles para trabajar). De esta manera, se reflejará de mejor forma la división sexual del trabajo entre hombres y mujeres, y cómo la crisis laboral afectó diferenciadamente a los jóvenes, por sexo.

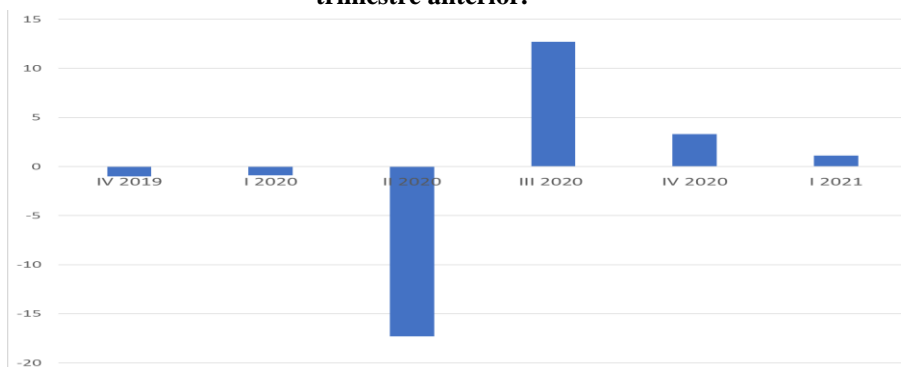
Para este efecto se utiliza la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). En esta encuesta se recoge información sobre las características laborales de los mexicanos mayores de 15 años (la población en edad de trabajar). En primer lugar, se consideran las encuestas de dos trimestres antes de la pandemia, el cuarto trimestre de 2019 y el primer trimestre de 2020.

También se utiliza el segundo trimestre de 2020, que fue cuando se implementó la Jornada de Sana Distancia que implicó la suspensión de las actividades no esenciales en el país. De acuerdo con Esquivel (2020) esta fue la fase en la que la actividad económica sufrió una fuerte desaceleración que afectó a sectores manufactureros y de servicios. Sin embargo, a finales de mayo algunos sectores como la minería, la construcción y las industrias automotriz fueron redefinidas como esenciales. En este trimestre, debido a la sana distancia, la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, no se aplicó. En cambio, se llevó a cabo la Encuesta Telefónica de Ocupación y Empleo. La estrategia operativa de esta encuesta difiere a la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), por lo que las cifras que ofrece no son estrictamente comparables con los indicadores derivados de la ENOE. Además, las cifras que ofrece la ETOE se presentan a nivel mensual, por lo que, para compararlo con las cifras trimestrales, se promedian los datos de los

primero tres trimestres. Debe de tenerse esto en mente al analizar los resultados.

A partir del mes de julio, inició un proceso de reapertura que fue lento y gradual. Y el tercer trimestre de 2020, se volvió a implementar la ENOE. A partir de este trimestre, la economía fue recuperándose nuevamente como se puede verificar con datos del PIB en el cuadro 2. No obstante, no se ha recuperado completamente. Se analizan entonces, los resultados de la ENOE del tercer y cuarto trimestre de 2020 y del primero del 2021.

Cuadro 2. Variación del PIB bruto desestacionalizado con respecto al trimestre anterior.



Fuente: INEGI (2021)

En donde es relevante, se muestran los intervalos de confianza del 95% de las diferencias entre trimestres. No obstante, debido a que los estimadores del segundo trimestre del 2020 se obtuvieron mediante un promedio de los de abril, mayo y junio, los intervalos de confianza no se estiman. Debido a esto y aunado al cambio de metodología, los resultados para este trimestre deben tomarse con precaución. Estos se consideran en el análisis ya que esta etapa fue en la que la crisis económica fue más pronunciada y son los únicos datos oficiales que se tienen.

Resultados

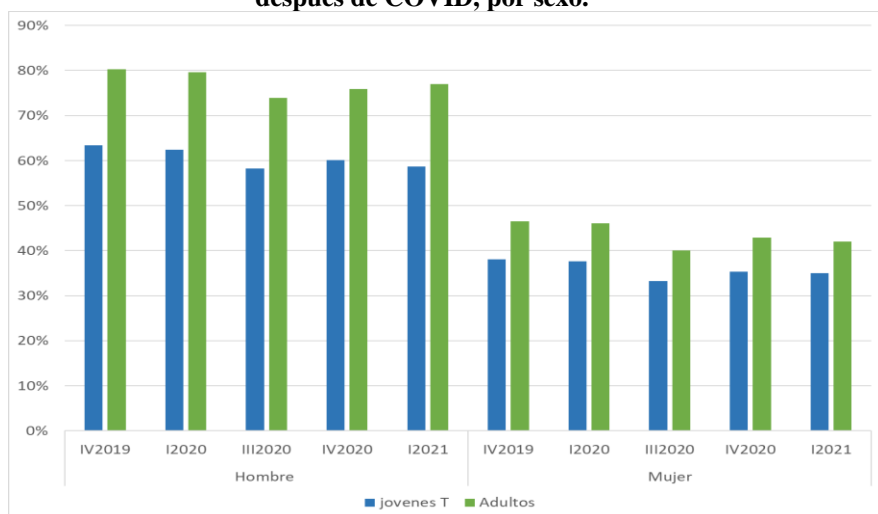
En la gráfica 1, se pueden ver los resultados de la razón-empleo. La razón-empleo es mayor para adultos que para jóvenes y así ha sido desde antes de la pandemia. Además, en congruencia con la distribución de actividades por sexo, en ambos grupos etarios, esta razón es menor para mujeres que para hombres, aunque la brecha entre sexos es mayor para adultos.

Como efecto inmediato de la pandemia y de la jornada de sana distancia, en el segundo trimestre del 2021, disminuyó drásticamente la actividad económica teniendo un fuerte efecto en la reducción de la razón-empleo. En este trimestre, este indicador disminuyó para jóvenes y adultos. En términos absolutos, este indicador se redujo más en los hombres, sobre todo en los adultos (son los que inicialmente tenían una razón empleo más alta), pero en términos porcentuales cayó más para los jóvenes, sobre todo las mujeres. La disminución fue de 21% en hombres jóvenes, 24% en mujeres jóvenes, 18.2% en hombres adultos y 17.6% en mujeres adultas.

Para el primer trimestre de 2021, la tasa de empleo se había recuperado significativamente. No obstante, la recuperación en términos porcentuales fue mayor para los hombres que para las mujeres, sobre todo para los adultos hombres. En el primer trimestre de 2021, la razón empleo para las mujeres adultas todavía era 8.7% menor de lo que era en el primer trimestre de 2020, mientras que este dato fue de 3.4% en hombres adultos. Entre las mujeres jóvenes, este indicador en el primer trimestre de 2021 fue 7.0% menor que el del primer trimestre de 2020, mientras que el de hombres jóvenes fue de 5.9%².

² El intervalo de confianza de 95% de la reducción porcentual en la proporción en la razón empleo del primer trimestre de 2020 al primer trimestre del 2021 para hombres adultos es de (3.18%; 3.39%), de mujeres adultas de (8.38;9.09%), de hombres jóvenes de (5.46%;6.36%) y de mujeres jóvenes de (6.43%;7.62%).

Gráfica 1. Razón empleo-población de los jóvenes y adultos antes y después de COVID, por sexo.



Fuente: Encuestas Nacionales de Ocupación y Empleo, trimestres: IV (Inegi, 2019); I (Inegi, 2020); III (Inegi, 2020); IV (Inegi, 2020); I (Inegi, 2021) y Encuesta Telefónica de Ocupación y Empleo (Inegi, abril 2020); (Inegi, mayo 2020) (Inegi; junio 2020).

En la gráfica 2, se muestra la tasa de empleo por nivel educativo de los jóvenes. Lo que sobresale de estos resultados es que la tasa de participación de las mujeres jóvenes con nivel educativo superior es radicalmente mayor a la del resto de las jóvenes en edad de trabajar. Para las mujeres jóvenes del resto de los niveles educativos, la participación en el empleo es mucho menor que el de los hombres. Para aquellas con nivel educativo de secundaria o menor, su participación en el empleo es inclusive la mitad que la de los hombres.

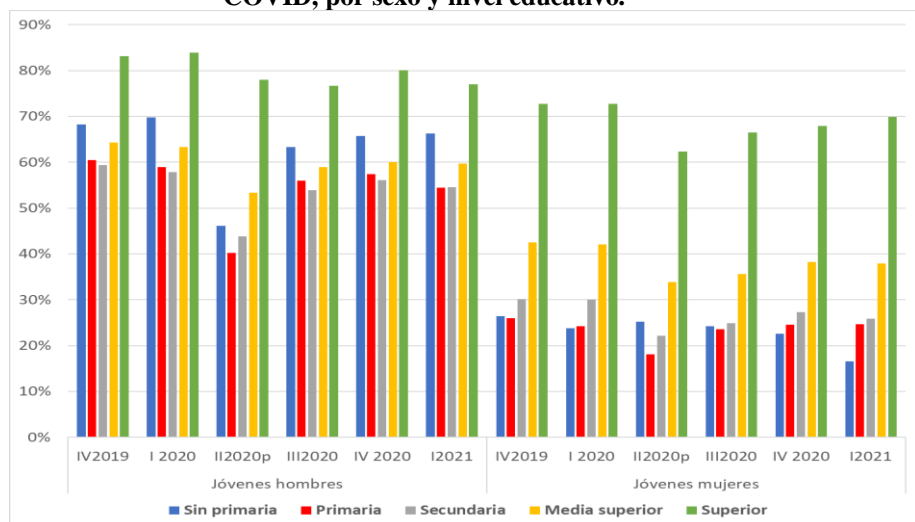
En cuanto al efecto de la crisis económica derivada de COVID-19 por nivel educativo, el efecto inmediato, en el segundo trimestre de 2020, en la reducción de la razón empleo, fue mayor para los jóvenes con menor nivel educativo. A largo plazo, para el primer trimestre de 2021, la recuperación entre los hombres jóvenes fue mayor para aquellos con un nivel educativo secundaria o menor, mientras que, para las mujeres, la recuperación fue mayor entre las que tienen un nivel educativo superior. Si se observa cuidadosamente la gráfica 2, se encuentra

también que en el largo plazo ha habido un ligero aumento (de 1.86% en el primer trimestre de 2021 comparado con el mismo trimestre de 2020) en la razón-ocupación de las mujeres jóvenes primaria.

En la gráfica 3 se puede observar que la tasa de desempleo de los jóvenes es casi el triple que el de los adultos. En México se repite el patrón observado en todo el mundo en el que los jóvenes tienen una tasa de desempleo mucho más alta que la de los no jóvenes (O'Higgins, 2001; Márquez-Scotti, 2015). Esto se debe a que a los jóvenes les cuesta más trabajo encontrar un empleo ya que cuentan con menos experiencia, menos conocimiento sobre el mercado laboral y menos contactos. Además, entre los jóvenes, antes de la crisis, son las mujeres quienes tienen una tasa de desempleo más alta.

Al indagar en el efecto de la crisis resultante de la pandemia, sobresale que la tasa de desempleo de los hombres jóvenes alcanza su máximo en el segundo trimestre de 2020, con un aumento de 3.9 puntos porcentuales con respecto a 2021. Esto significó un aumento porcentual en la tasa de desempleo entre estos trimestres del 69.22%.

Gráfica 2. Razón empleo-población de los jóvenes antes y después de COVID, por sexo y nivel educativo.



Fuente: Encuestas Nacionales de Ocupación y Empleo, trimestres: IV(Inegi, 2019); I (Inegi, 2020); III (Inegi, 2020); IV (Inegi, 2020); I (Inegi, 2021) y Encuesta

Telefónica de Ocupación y Empleo (Inegi, abril 2020); (Inegi, mayo 2020) (Inegi; junio 2020).

En cambio, para el resto de los grupos analizados, el desempleo alcanza su punto máximo hasta en tercer trimestre de 2020. Comparado con el primer trimestre de 2020, para el tercer trimestre de 2020, la tasa de desempleo de los hombres adultos había aumentado 1.75 puntos porcentuales el de las mujeres adultas 1.18 puntos porcentuales, y el de las mujeres jóvenes 2,11³. Esto representó un aumento de 68.58% en la tasa de desempleo de los hombres adultos, 51.79% en de las mujeres adultas y 32,89% en las mujeres jóvenes. Esta diferencia en el efecto en términos relativos comparado con los absolutos se da debido a que inicialmente las tasas de desempleo para hombres y mujeres adultas eran bajas.

De este análisis, sobresale que son los hombres jóvenes quienes sufrieron fuertemente el desempleo, y de forma inmediata durante la pandemia. El virus afecta en menor medida a los jóvenes que a los adultos, es muy plausible que eso, aunado al rol de ser los proveedores de hogar, haya impulsado a los hombres jóvenes a buscar activamente empleo al inicio de la pandemia a comparación de las mujeres y los hombres adultos.

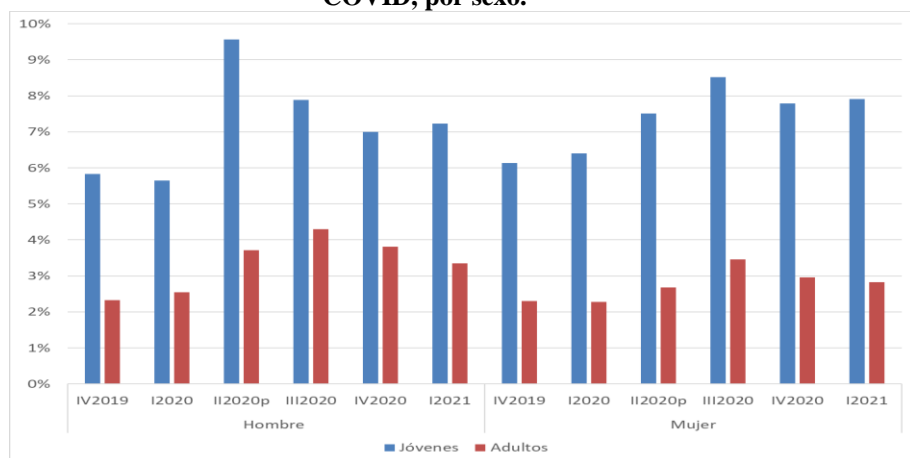
A pesar de que la tasa de desempleo fue disminuyendo después del tercer trimestre del 2020, para el primer trimestre del 2021 no había llegado a los niveles precrisis. En términos absolutos, en el primer trimestre del 2021, la recuperación en la tasa de desempleo había sido menor para los jóvenes que para los adultos. Figura que, para el primer trimestre del 2021, eran las mujeres jóvenes quienes tenían una tasa de desempleo más alta. En este trimestre con respecto al primero del 2020, la tasa de desempleo fue 0.80 puntos porcentuales mayor para hombres adultos, 0.55 para mujeres adultas, 1.50 para hombres jóvenes y 1.58 mujeres jóvenes (quienes de por sí ya era el grupo que tenía una mayor

³ El intervalo de confianza de la disminución porcentual del tercer trimestre con respecto al primero de 2020, en la tasa de desempleo de los hombres adultos es de (1.67; 1.82) puntos porcentuales el de las mujeres adultas (1.18;1.15) puntos porcentuales, el de las mujeres jóvenes (1.77; 2.50) puntos porcentuales.

tasa de desempleo antes de la pandemia).⁴ En el largo plazo, son entonces, las mujeres jóvenes las que han tenido una mayor dificultad de insertarse en el mercado laboral.

Generalmente, lo jóvenes son más vulnerables a perder un empleo ya que, en comparación con los trabajadores con mayor antigüedad, tienen una mayor probabilidad de ser despedidos, sobre todo en desaceleraciones (Morsy, 2012). La crisis económica resultante de la pandemia fue tan profunda, sobre todo inicialmente, que afectó el empleo de tanto jóvenes como adultos. No obstante, los hombres jóvenes fueron en mayor medida quienes al inicio de la pandemia sufrieron el desempleo, a largo plazo, sin embargo, son las mujeres jóvenes quienes han tenido una mayor dificultad para reinsertarse al mercado laboral.

Gráfica 3. Tasa de desempleo de los jóvenes y adultos antes y después de COVID, por sexo.



Fuente: Encuestas Nacionales de Ocupación y Empleo, trimestres: IV (Inegi, 2019); I (Inegi, 2020); III (Inegi, 2020); IV (Inegi, 2020); I (Inegi, 2021) y Encuesta Telefónica de Ocupación y Empleo (Inegi, abril 2020); (Inegi, mayo 2020) (Inegi, junio 2020).

⁴ Los intervalos de confianza de estos estimadores son (0.83;0.75) para mujeres adultas, (0.60; 0.49) para hombres adultos, (1.33; 1.86) mujeres jóvenes (1.32, 1.71) para hombres jóvenes.

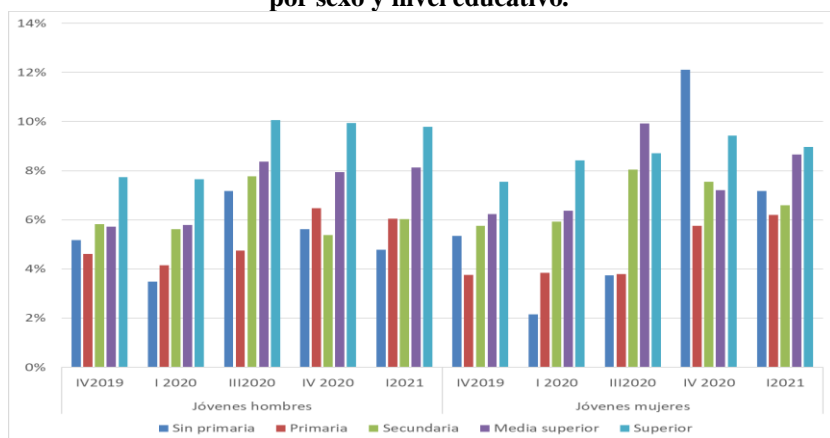
Al indagar, la tasa de desempleo de los jóvenes por nivel educativo de las mujeres, en la gráfica 4, se verifica que a mayor el nivel educativo de los jóvenes, mayor es la tasa de desempleo. Las familias mexicanas no tienen el ingreso suficiente para financiar largos periodos de desempleo y tampoco hay una protección institucional para apoyar a personas con desempleo (Hernández, 1997). Por lo tanto, son las personas con mayor nivel socioeconómico, que esta muy correlacionado con un mayor nivel educativo, quienes pueden financiar el desempleo.

Al ahondar en el efecto que tuvo la pandemia en el desempleo de los jóvenes por nivel educativo, hay un hallazgo muy peculiar. Antes de la pandemia, la tasa de desempleo de las mujeres jóvenes aumentaba con el nivel educativo, al igual que lo que ocurre con los hombres. Sin embargo, a partir del tercer trimestre de 2020, el desempleo aumenta de forma importante para las mujeres jóvenes sin primaria y con sólo primaria. Del primer trimestre de 2020 al cuarto del mismo año, la tasa de desempleo aumentó 1.91% puntos porcentuales (un incremento de 49.81%) en mujeres son primaria, y 9.95% puntos porcentuales (un incremento hasta de 462.25%) para las mujeres sin primaria concluida⁵. Del primer trimestre de 2020 al primero de 2020, hay una diferencia de 2.36% puntos porcentuales en esta tasa, para las mujeres con primaria (que es un aumento de 61.58%) y de 5.02% puntos porcentuales para las mujeres sin primaria (que es un aumento de 233.32%)⁶.

⁵ El intervalo de confianza de la diferencia en este estimador entre estos trimestres para las mujeres sin primaria es de (3.56%; 9.15%) y para las que no tienen primaria de (9.59%; 15.17%).

⁶ El intervalo de confianza de la diferencia en este estimador entre estos trimestres de las mujeres sin primaria es de (1.29%; 4.02%) y para las que no tienen primaria de (2.24%;10.47%).

Gráfica 4. Tasa de desempleo de los jóvenes antes y después de COVID, por sexo y nivel educativo.⁷



Fuente: Encuestas Nacionales de Ocupación y Empleo, trimestres: IV (Inegi, 2019); I (Inegi, 2020); III (Inegi, 2020); IV (Inegi, 2020); I (Inegi, 2021) y Encuesta Telefónica de Ocupación y Empleo (Inegi, abril 2020); (Inegi, mayo 2020) (Inegi, junio 2020).

Del cuadro anterior, se subrayaba que la razón- empleo-población para las mujeres con primaria inclusive aumenta ligeramente. Por lo que estas mujeres no sólo se están insertando en mayor número a trabajar, también hay un gran porcentaje de ellas que no están buscando un empleo sin éxito. El nivel educativo está correlacionado con el nivel socioeconómico de las mujeres, por lo que es muy probable que, debido a las carencias experimentadas en sus hogares, estas mujeres estén fungiendo como trabajadoras de reserva, y estén buscando empleo sin mucho éxito. En consonancia con ese hallazgo, Duval y Orraca, (2011), encuentran las mujeres mexicanas no calificadas aumentan su participación en el mercado laboral en tiempos difíciles para compensar la disminución del ingreso familiar.

En la gráfica 5 se percibe la enorme diferencia entre el porcentaje de hombres y mujeres que no son parte de la fuerza de trabajo y se dedican a las labores domésticas. Mientras que ni un cinco por ciento de los hombres en edad de trabajar se dedican a las labores reproductivas, al

⁷ No se incluyen los datos para el segundo trimestre de 2020 ya que, al desagregar por nivel educativo, los resultados eran inconsistentes.

menos cuatro de cada diez mujeres adultas y tres de cada diez mujeres jóvenes se dedican exclusivamente a estas actividades.

A pesar de la proporción extremadamente baja de hombres que son parte de la población no económicamente activa y se dedican al trabajo doméstico, al inicio de la pandemia, hubo un incremento de hombres que se dedicaron exclusivamente a estas labores. En el segundo trimestre del 2020, a comparación del primer trimestre del 2020, hubo un incremento de 1.98% de hombres adultos (representando un aumento del 71.63%) y de 3.39% hombres jóvenes (representando un aumento de 126.54%), que se avocaron a las labores domésticas. En este trimestre con respecto al anterior, también hubo un incremento importante de mujeres jóvenes de mujeres no económicamente activas y que se dedicaron a estas actividades. El incremento del primer trimestre de 2020 al de 2021, fue de 2.70% (que representa un aumento de -9.51%). Para el primer trimestre del 2021, estos porcentajes se habían reducido para todos estos grupos, aunque continuaron siendo mayores que en el primer trimestre de 2020.

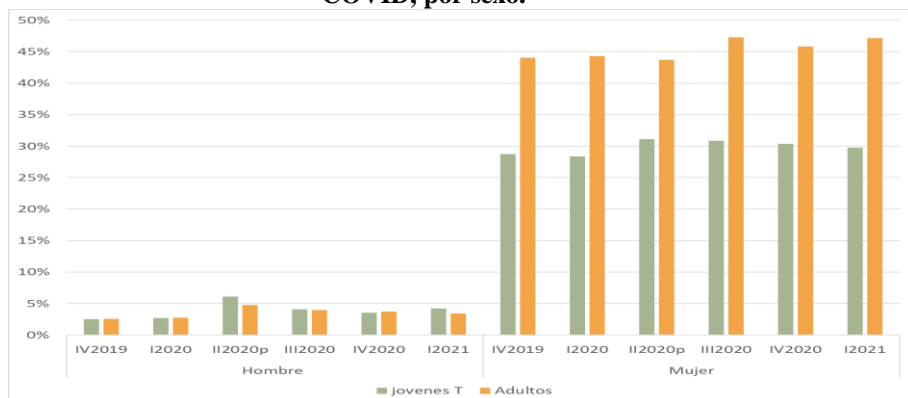
Aunque inicialmente el incremento de mujeres adultas que se dedicaban a las labores domésticas no fue tan alto, a partir del tercer trimestre, hubo un incremento importante en el porcentaje de mujeres dedicadas exclusivamente a estas actividades, que se mantuvo hasta el primer trimestre del 2021. Para este último trimestre a comparación del primero del 2020, todavía hay 2.86%⁸ más mujeres dedicadas exclusivamente a estas labores (que representa un incremento del 6.46%).

La división sexual de labores entre hombres y mujeres es clara. La crisis económica en conjunción con las medidas de la jornada de sana distancia, forzaron a que algunos hombres se dedicaran a las actividades domésticas. Sin embargo, en términos absolutos, hay una desmedida proporción de mujeres que no son parte de la población no económicamente activa y se dedican a estas actividades, a comparación de los hombres. Sobre todo, a largo plazo, hubo un incremento

⁸ Con un intervalo de confianza de (2.75%, 2.97%) y (6.29%, -6.62%), respectivamente.

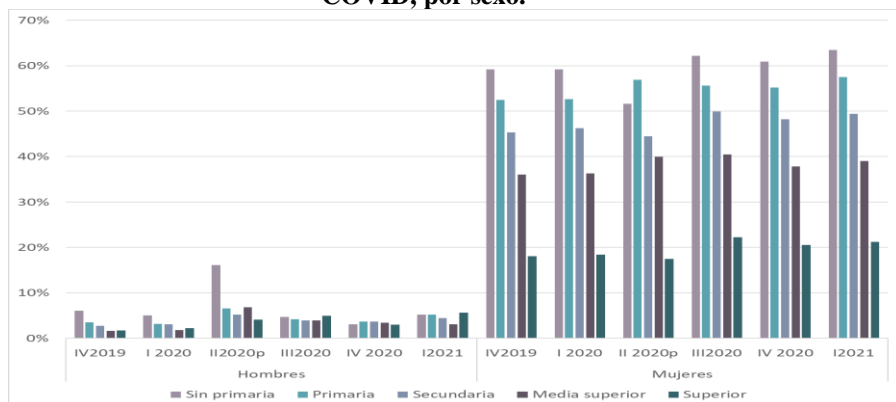
importante en el porcentaje, de mujeres adultas, asignadas a estas labores.

Gráfica 5. Porcentaje de los jóvenes y adultos que no son parte de la fuerza laboral y se dedican a las labores domésticas, antes y después de COVID, por sexo.



Fuente: Encuestas Nacionales de Ocupación y Empleo, trimestres: IV (Inegi, 2019); I (Inegi, 2020); III (Inegi, 2020); IV (Inegi, 2020); I (Inegi, 2021) y Encuesta Telefónica de Ocupación y Empleo (Inegi, abril 2020); (Inegi, mayo 2020) (Inegi; junio 2020).

Gráfica 6. Porcentaje de los jóvenes y adultos que no son parte de la fuerza laboral y se dedican a las labores domésticas, antes y después de COVID, por sexo.



Fuente: Encuestas Nacionales de Ocupación y Empleo, trimestres: IV (Inegi, 2019); I (Inegi, 2020); III (Inegi, 2020); IV (Inegi, 2020); I (Inegi, 2021) y Encuesta Telefónica de Ocupación y Empleo (Inegi, abril 2020); (Inegi, mayo 2020) (Inegi; junio 2020).

Por último, de la gráfica 6, se desprende que a mayor el nivel educativo, menor es el porcentaje de mujeres jóvenes que no participan en el mercado laboral y se dedican a las labores domésticas. Con la crisis económica resultante de la pandemia COVID-19, el porcentaje de mujeres en esta condición aumentó en todos los niveles educativos, reflejando la dificultad que mujeres de todos los segmentos socioeconómicos enfrentaron.

Conclusiones

En el segundo trimestre de 2021 fue la fase de la pandemia COVID-19 en la que la actividad económica sufrió una mayor desaceleración, afectando importantemente el mercado laboral. En este trimestre fue cuando hubo una mayor reducción en la razón empleo, para todos los grupos. Esta reducción, en términos porcentuales, fue mayor para los jóvenes. No obstante, para los adultos y mujeres jóvenes, no fue en este trimestre en que la tasa de desempleo alcanzó su máximo, sino hasta el tercero del 2020. Para los hombres jóvenes, sin embargo, sí fue en este semestre en que la tasa de desempleo tuvo un mayor aumento, y este fue el mayor incremento, que tuvo cualquiera de los otros grupos analizados a partir de la pandemia. Se presume que esto se debe a que los jóvenes tienen un menor factor de riesgo ante un contagio de COVID-19, y a su rol de género de ser proveedores del hogar,

A partir del segundo trimestre del 2020, la economía empieza a recuperarse lentamente, y de igual forma, el mercado laboral. Al primer trimestre del 2021, tanto la tasa de desempleo de los jóvenes, sobre todo de las mujeres, no llegaba a los niveles del primer trimestre del 2020.

De acuerdo a la OIT (2021), las dimensiones clave de una política de atención al empleo de los jóvenes ante la pandemia incluyen, en primer lugar, promover la demanda de trabajo para jóvenes, empleando un enfoque reconstructivo, en el que se estimula el empleo y autoempleo de jóvenes, incluyendo en nuevos sectores y con acciones enfocadas a los jóvenes más vulnerables, que en este caso serían las mujeres y aquellos con menor nivel educativo. En segundo lugar, identificar oportunidades de crecimiento de empleo para jóvenes a través de

políticas de desarrollo sectoriales. En tercer lugar, impulsar la educación y la capacitación, que también requiere atender las desigualdades asociadas con los programas educativos en línea. En cuarto lugar, enfocar políticas de apoyo a personas jóvenes que han perdido su empleo, incluyendo servicios de búsqueda de trabajo, programas activos en el mercado laboral que tengan como meta la entrada o regreso al mercado laboral, y el apoyo a la transición de los jóvenes a la economía formal. En quinto lugar, ampliar la cobertura de la protección social, que es clave para asegurar que los jóvenes no dejen el mercado laboral formal.

Un segmento particularmente vulnerable al desempleo después de la pandemia son las mujeres jóvenes sin primaria y con primaria. Es probable que las mujeres con nivel educativo primaria (y menor) estén fungiendo como trabajadoras de reserva en el hogar, intentando aumentar su participación laboral para compensar la disminución del ingreso familiar. Sin embargo, no están teniendo éxito, pues se enfrentan con el desempleo.

Otro resultado significativo es que el trabajo doméstico y de cuidado se incrementó y recae principalmente en los hombros de las mujeres, incluyendo las jóvenes, afectando seguramente también su participación laboral. A pesar de que hubo un aumento de hombres que se dedicaron principalmente a estas actividades, la proporción de hombres que llegaron a realizar estas actividades, no deja de ser sólo una mínima proporción con respecto a las mujeres.

En octubre de 2021, todavía estaba por aprobarse en el senado mexicano un Sistema Nacional de Cuidados, que tiene como objetivo, promover la corresponsabilidad de las labores domésticas y responsabilizar al Estado de garantizar el acceso al cuidado de todas las personas, distribuir equitativamente y facilitar este trabajo y generar condiciones laborales óptimas para los cuidadores. De aprobarse, sería un parteaguas para la promoción de la equidad entre hombres y mujeres. Sin embargo, Sistema tendría que ser asequible y de calidad. Sin embargo, es importante también es importante que las mujeres y hombres jóvenes tengan un acceso adecuado a métodos anticonceptivos

y a información sobre salud sexual, para que puedan retrasar si así desean, la maternidad.

En este estudio se indaga cómo cambió la inserción laboral de jóvenes a comparación de los adultos por sexo. Sería de gran aporte más adelante también ahondar en cómo se transformó la calidad del empleo, la proporción de empleos informales y la precariedad en el empleo en esta época. También sería de gran utilidad indagar cuáles fueron los sectores económicos en los cuales la inserción laboral de los jóvenes cambió en mayor medida.

Referencias

- Caro, N. Covarrubias, A. y Morán, B., (2020). Trayectorias laborales de los jóvenes y desigualdades de género en el Estado de México. En Covarrubias, A y Caro, N. (Eds.), *Jóvenes y vulnerabilidad social en el México actual. Aproximaciones desde lo laboral, sexual reproductivo y educativo*, (pp. 231–274). El Colegio Mexiquense A.C.
- Coenjaerts, C., Ernst, C., Fortuny, M., Rei, D y Pilgrim, M. (2009) "Youth employment". En, *Promoting Pro-Poor Growth Employment* (pp. 119-132). OECD. https://www.youthpolicy.org/library/wp-content/uploads/library/2009_Youth_Employment_Eng.pdf
- Covarrubias, A. (2016). *La sombra voluntaria. Normas sociales y participación laboral de las mujeres en la maquila*. El Colegio Mexiquense, A.C.
- Duval Hernández, R., & Orraca Romano, P. (2011). Análisis por cohortes de la participación laboral en México (1987-2009). *El trimestre económico*, 78(310), 343-375.
- Elder, S., & Kring, S. (2016). *Young and female-a double strike? Gender analysis of school-to-work transition surveys in 32 developing countries*. Work4Youth Publication Series No. 32. International Labour Office (ILO). <http://disde.minedu.gob.pe/bitstream/handle/20.500.12799/3819/Young%20and%20female%20a%20double%20strike.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Esquivel, G. (2020). *Los impactos económicos de la pandemia en México*. Banco de México. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/articulos-y-otras-publicaciones/%7BD442A596-6F43-D1B5-6686-64A2CF2F371B%7D.pdf>

- Hernández-Licona, G. (1997), “Oferta laboral familiar y desempleo en México: los efectos de la pobreza”, *El trimestre económico*, 64(256), pp.531-568.
- ILO (2021). *An update on the youth labour market impact of the COVID-19 crisis*. International Labour Organization (ILO).
https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/briefingnote/wcms_795479.pdf
- INEGI (2011) *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (2010)*. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).
- INEGI (2019 IV Trimestre) *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>
- INEGI (2020 III Trimestre) *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>
- INEGI (2020 IV Trimestre) *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>
- INEGI (2020 IV Trimestre) *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>
- INEGI (2021 I Trimestre) *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>
- INEGI (2020 abril) *Encuesta Telefónica de Ocupación y Empleo*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/investigacion/etoe/>
- INEGI (2021 mayo) *Encuesta Telefónica de Ocupación y Empleo*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>
- INEGI (2021 junio) *Encuesta Telefónica de Ocupación y Empleo*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>
- INEGI (2021). *Producto Interno Bruto (PIB) - Trimestral. Base 2013*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/programas/pib/2013/#Tabulados>
- OIT (2015). *Indicadores clave del mercado de trabajo*. Novena edición. Organización Internacional del Trabajo (OIT).
https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/publication/wcms_498940.pdf

- Margulis, M. (2001), “Juventud: una aproximación conceptual”, en Donas, S. (Eds), *Adolescencia y juventud en América Latina*, (pp. 41-56). Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Márquez-Scotti, C. (2015), “Determinantes del desempleo en las urbes mexicanas: Continuidades y rupturas en el periodo de crisis”, *Papeles de Población*, 21(83), pp. 101-134.
- O'Higgins, N. (2001), *Youth unemployment and employment policy: A global perspective*, International Labour Office (ILO). https://mpr.ub.uni-muenchen.de/23698/1/MPRA_paper_23698.pdf
- World Bank (2012). World Development Report 2012: Gender Equality and Development. World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/4391>
- Weller, J. (2006) Los jóvenes y el empleo en América Latina: desafíos y perspectivas ante el nuevo escenario laboral. (CEPAL) https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1902/S33134W448_es.pdf?sequence=1

Recibido: Agosto, 2019
Aceptado: Noviembre, 2019

Jóvenes en la Ciencia Económica

Crecimiento de la Producción de Pepino Persa (*Cucumis Sativus*) en México

Growth of the Production of Persian Cucumber (*Cucumis Sativus*) in Mexico

Angeles Julieta Martinez Mendoza¹

Gerónimo Barrios Puente²

Luis Enrique Espinosa Torres³

Dixia Dania Vega Valdivia⁴

Resumen

México es un país que no batalla en la comercialización de productos agrícolas y se caracteriza por ser uno de los principales exportadores, su mayor comprador es Estados Unidos, por lo tanto, el objetivo principal de la investigación es determinar las condiciones del mercado estadounidense, así como los niveles de producción

La presente investigación se realizó haciendo una comparación del estado de Guerrero y Morelos, con el fin de desarrollar estrategias óptimas para la producción de Pepino Persa a las Centrales de Abastos

¹ Maestrante, Maestría en Ciencias en Economía Agrícola y de los Recursos Naturales, Universidad Autónoma Chapingo, División de Ciencias Económico-Administrativas

² Profesor, Universidad Autónoma Chapingo, División de Ciencias Económico Administrativas

³ Profesor de Tiempo Completo, Universidad Autonoma del Estado de México, Area de Ciencias Economica-Administrativas

⁴ Profesora, Universidad Autonoma Chapingo, División de Ciencias Económico Administrativas

más grandes de Estados Unidos. El método de investigación es hipotético inductivo y analítico, se realizó un estudio de lo particular a lo general partiendo de la producción de una hortaliza en condiciones de invernadero y llegando hasta el consumo final, para lo cual también se realiza un estudio de mercado para determinar los mejores costos y márgenes de comercialización, identificando los estándares de calidad para su exportación.

Los resultados reflejan que los precios se dan de acuerdo a la estacionalidad del producto y que las principales Centrales de Abasto que reciben el producto son de 0.98 en la CEDA de Dallas como precio mínimo y como precio máximo de 2.97 pesos en la CEDA de New York.

Palabras clave: Cadena de valor, clúster forestal, Modelo de Porter, índices de competitividad

Clasificación JEL: Q17 Agricultura y Comercio Internacional

Abstract

Mexico is a country that does not battle in the commercialization of agricultural products and is characterized by being one of the main exporters, its largest buyer is the United States, therefore the main objective of the investigation is to determine the conditions of the US market, as well as production levels

The present research was carried out by comparing the state of Guerrero and Morelos, in order to develop optimal strategies for the production of Persian Cucumber at the largest Supply Centers in the United States. The research method is hypothetical inductive and analytical, a study was carried out from the particular to the general starting from the production of a vegetable under greenhouse conditions and reaching the final consumption, for which a market study is also carried out to determine the best costs and marketing margins, identifying quality standards for export.

The results reflect that the prices are given according to the seasonality of the product and that the main Supply Centers that receive the product

are 0.98 in the CEDA of Dallas as a minimum price and as a maximum price of 2.97 pesos in the CEDA of New York .

Key Words: Poduction, CEDA, Persian Cucumber

Introducción

La agricultura es la actividad en la cual el hombre, en un ambiente dado, maneja los recursos naturales, la calidad y cantidad de energía disponible y los medios de información, para producir y reproducir los vegetales que satisfacen sus necesidades. Se inició con base en una gradual acumulación de conocimiento ecológico y biológico sobre los recursos naturales utilizados, y se desarrolló mediante sistemas autóctonos de generación y transmisión de dichos conocimientos y de adaptación y adopción de innovaciones tecnológicas en varias áreas del mundo, entre ellas México (Hernández, 1988).

Es por eso que la agricultura ocupa un porcentaje considerable sobre la economía mexicana; en particular la producción de Hortalizas ha sido la base del crecimiento y desarrollo para el país, a través de ello se ha intentado diversificar el mercado internacional ofreciendo productos de calidad y variedad.

El pepino, de origen tropical pertenece a las hortalizas producidas bajo condiciones de invernadero en México, dicho cultivo representa beneficios alimentarios a la población que lo consume.

El pepino tiene diversos tipos, uno de ellos el pepino persa por su nombre científico *Cucumis Sativus L.*, también llamado mini pepino, cultivo económicamente importante, así como un sistema modelo para su comercialización. El género *Cucumis* contiene cerca de 40 especies, incluyendo tres importantes especies cultivadas, es decir, *C. anguria L.* (pepino de las Indias Occidentales), *C. Sativus* (pepino) y *C. melo L.* (melón). El alto contenido de agua hace de los pepinos un diurético que ayudan a eliminar el ácido úrico, siendo beneficioso para los que tienen artritis, y su piel rica en fibra y sus altos niveles de potasio y magnesio ayudan a regular la presión arterial y a promover las funciones de los nutrientes. El contenido de magnesio en los pepinos también relaja los

nervios y los músculos, así como ayuda a mantener la circulación sanguínea sin problemas (Haifa, 2017).

Por otro lado, los costos de producción y las fluctuaciones de los precios de venta en mercados nacionales de hortalizas han provocado que los índices de rentabilidad de ese producto no sean necesariamente constantes. Estados Unidos y Canadá son una gran ventana de comercialización, iniciando importación en el periodo de septiembre a abril, denominada cucurbitácea que se consume en estado tierno, con cascara delgada, de aproximadamente de 14 cm, a nivel mundial se producen 56.6 millones de toneladas, dentro de las cuales México ocupa el tercer lugar mundial de producción con 0.8% (Torres, 2011).

México dedica su producción de pepino persa a la venta y comercialización en el exterior, ya que no distribuye para consumo nacional, las zonas principales de plantación son los estados de Sinaloa, Michoacán, Baja California, Morelos, Guerrero y Veracruz entre los más destacados.

Metodología

La presente investigación se realizó en el municipio de Pilcaya Guerrero y en el estado de Morelos, con el fin de ver el crecimiento la producción y así incentivar al país para la exportación de Pepino Persa a Estados Unidos; generando un contacto de negocios con el exterior al dar a conocer el producto y con ello lograr expandir el mercado de la exportación.

La forma de investigación que se llevara a cabo es aplicada ya se confronta la teoría con la realidad al realizar un estudio de mercado basada en la guía de investigación de Naresh Malhotra, determinando el proceso de reconocimiento de mercado para la producción agrícola, además de la documentación correspondiente, debido a que aunque no es un producto 100% mexicano, es óptimo comenzar con la producción ya que no muchos países se dedican a su exportación.

El método de investigación es hipotético inductivo y analítico, se realizara un estudio de lo particular a lo general partiendo de la

producción de una hortaliza en condiciones de invernadero y llegando hasta el consumo final, para lo cual también se realizará un estudio de mercado para determinar los mejores costos y márgenes de comercialización, identificando los estándares de calidad para su exportación.

Análisis y discusión de resultados

Mediante a la metodología utilizada y la información recabada se obtuvieron los siguientes resultados.

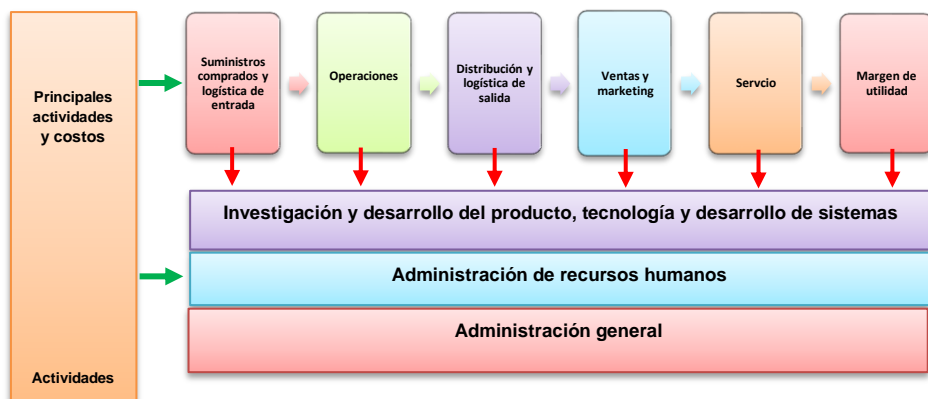
Características del mercado

El proceso de globalización en el cual se encuentra hasta el momento México está constituidos por cadenas de valor y aunque la producción agrícola ha agarrado mucha fuerza frente a los mercados internacionales dicha cadena no deja de estar ahí.

Por lo tanto una cadena de valor se va a referir a aquel instrumento utilizado para realizar análisis que permita extraer implicaciones estratégicas para el mejoramiento de las actividades, lo cual hace que identifique el valor para los clientes y sea una fuente confiable de la ventaja comparativa, así mismo permite identificar los distintos costos que incurre una organización a través de las distintas actividades que conforman el proceso productivo (Quintero & Sanchez, 2006).

A partir de determinar la cadena de valor se puede obtener un sistema de margen para conocer los precios reales de cada productor de acuerdo al servicio o producto que este ofreciendo (Figura 1).

Figura 1. Cadena de valor para productos Hortícolas



Fuente: Elaboración propia con datos de Quintero y Sánchez, 2021.

Mercado Nacional

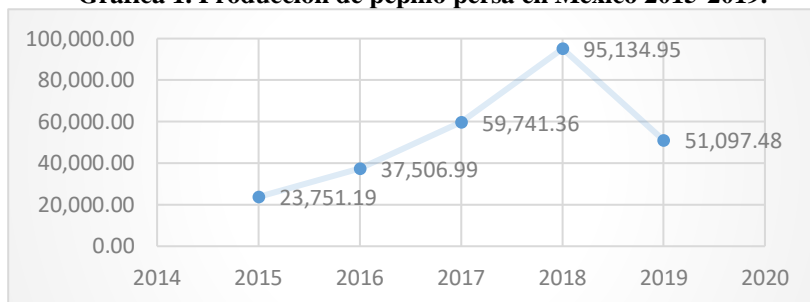
La producción de hortaliza en México es muy fuerte, desde una producción de aguacate, hasta una producción de pepino, el país tiene una diversidad tan grande de tierras que permite cosechar casi cualquier producto que se ponga en el paso.

Por ello es importante analizar el tipo de producción la que México cuenta desde un punto de vista nacional hasta estatal para comenzar a comercializar al exterior.

Producción nacional de pepino persa

La evolución, el crecimiento y el desarrollo del Pepino en especial su variedad Pepino persa ha ido creciendo, el punto principal de estudio es la comunidad de Pilcaya, municipio del estado de Guerrero el cual en apoyo a la integradora Gromich S.P.R de R.L de C.V están logrando expandir el mercado y por lo tanto la producción está teniendo cierto valor dentro de la producción nacional.

Gráfica 1. Producción de pepino persa en México 2015-2019.



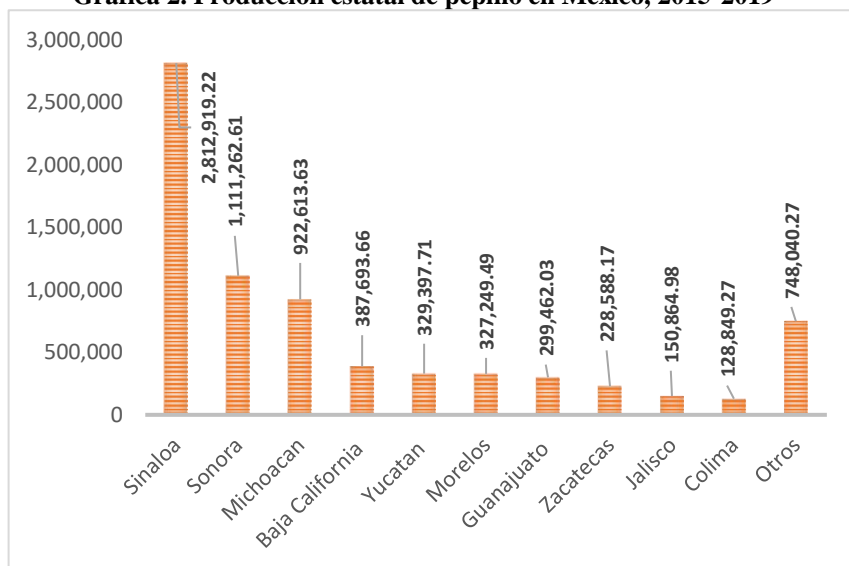
Fuente: Elaboración propia con datos del SIACON, 2021.

En la gráfica 1 se observa la producción de Pepino Persa en México durante el segundo semestre del 2015 al 2019, donde se observa la producción en toneladas, tomando en cuenta que su crecimiento de producción ha sido variado pero esta llevando un proceso de recuperación, obteniendo una producción total por los años de estudio de 267,231.97 toneladas, aunque en el 2019 se vio una disminución en la producción el mercado del pepino volvió a implementar las estrategias de mejora bajo un proceso de retroalimentación por el descenso significativo que tuvieron los productores debido a un proceso de Oferta y Demanda, teniendo una pérdida de 44,037.47 toneladas no vendidas.

Producción estatal de Pepino en México

En México la producción de esta hortaliza juega un papel muy importante debido a que su consumo genera una gran demanda tanto en el mercado nacional como en el internacional, lo que provoca que al año se produzcan poco más de 700 mil toneladas cultivadas a lo largo de la República donde estados como Sonora, Michoacán, Baja California, Morelos y Veracruz son los principales productores de pepino, integrándose a la actualidad una competencia por el estado de Guerrero (Hidroponía, 2017).

Gráfica 2. Producción estatal de pepino en México, 2015-2019



Fuente: Elaboración propia con datos del SIACON, 2021.

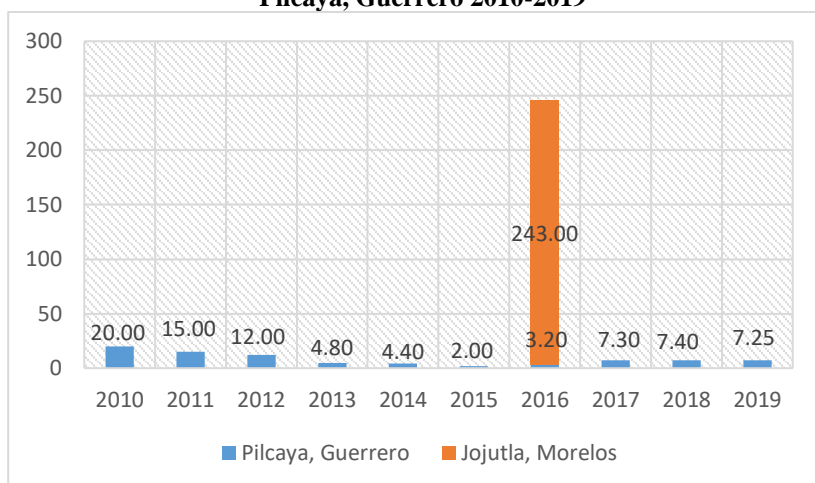
En la gráfica 2 se observa la producción estatal de pepino, donde se puede ver que Sinaloa es el mayor productor de pepino, sin embargo dicha producción es pepino en general, dentro de las cuales solo Baja California, Morelos, Michoacán, Sinaloa y Guerrero son los únicos que producen pepino persona en México.

Producción municipal

De acuerdo a la importancia de la producción, al avance y alcance de la producción es necesario saber que aunque Morelos y Guerrero no sean los mayores productores de pepino general en México si están apostando mucho por la producción de pepino persa, teniendo como objetivo principal consolidar el mercado internacional con la entrada del Pepino Persa.

Por lo tanto de acuerdo al análisis de producción para los municipios de Jojutla, Morelos y Pilcaya, Guerrero, se tiene el siguiente resultado.

Grafica 3. Superficie Sembrada de Pepino Persa en Jojutla, Morelos y Pilcaya, Guerrero 2010-2019



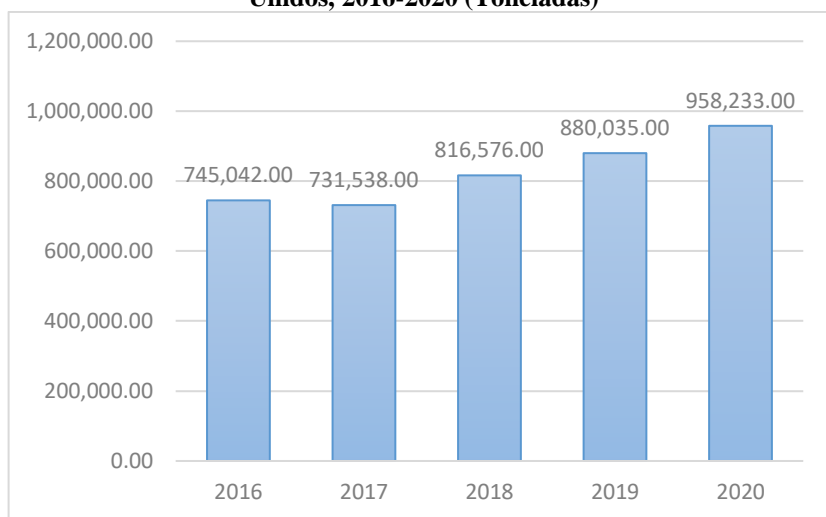
Fuente: Elaboración propia con datos del SIAP, 2021.

En la gráfica 3 se puede apreciar la superficie sembrada de pepino persa en ambos municipios, de los cuales Jojutla registra una gran superficie para el año 2016, mientras que para los demás años su producción ha sido muy baja, la suma de hectáreas es de aproximadamente 1 hectárea por año, quedando así con más siembra de pepino persa el municipio de Pilcaya, Guerrero, teniendo una producción en los últimos años de 7.5 hectáreas aproximadamente.

Comparativa de movimiento de pepino Estados Unidos-México

Como ya se ha mencionado México es un país productor de pepino, y Estados Unidos es un país que se dedica a adquirirlo por un supuesto que dice que el mejor se especializa en otras cosas y prefiere comprar el producto, sin embargo conforme ha pasado el tiempo y México ha decidido especializarse en la producción y mejorar sus condiciones de infraestructura, se muestra lo siguiente.

Gráfica 4. Importación de pepinos frescos o refrigerados de Estados Unidos, 2016-2020 (Toneladas)



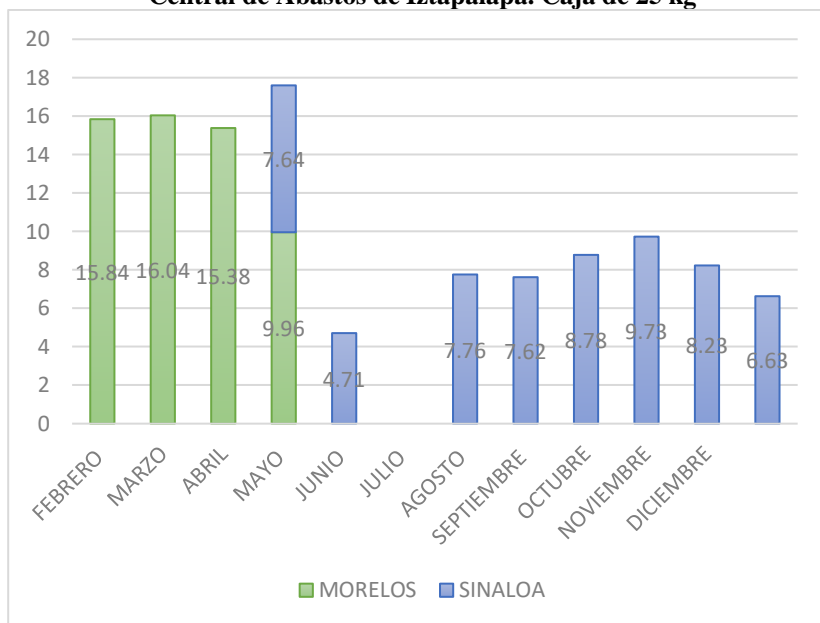
Fuente: Elaboración propia con datos de Trade Map, ITC, 2021.

En la gráfica 4, se observan las toneladas importadas por Estados Unidos de Pepino en todas sus variedades, teniendo un incremento considerable en los últimos 5 años, así mismo el crecimiento de producción en México ha provocado que del 100% de la producción 82.3% se valla a Estados Unidos.

Venta en Central de Abasto

El proceso de ventas en CEDA es muy general sin embargo para las ventas en México la principal Central de Abastos es la de Iztapalapa, que es la más grande y reconocida, el mayor volumen de producción se mueve a raves de esa CEDA, de acuerdo a datos arrojados por el SNIIM, demuestra el precio máximo y mínimo de venta del pepino desde enero a diciembre 2020, son los siguientes (Grafica 5).

Gráfica 5. Precios de venta de los Estados de Morelos y Sinaloa en la Central de Abastos de Iztapalapa. Caja de 25 kg

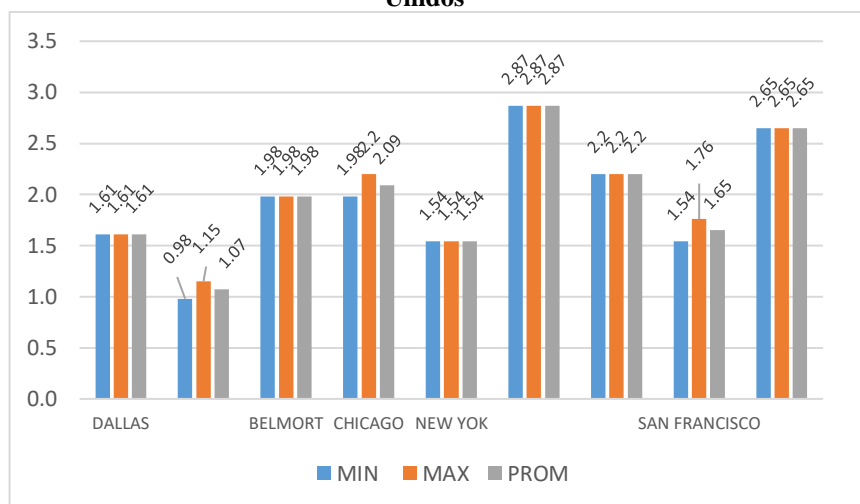


Fuente: Elaboración propia, con datos del SNIIM, 2021.

En la gráfica 5 se observa el precio de venta por caja de 25 Kilos en la Central de Abastos de Iztapalapa, siendo considerado este de primera calidad conforme a su presentación comercial, dentro de los cuales el precio mínimo es de 4.71 y el precio máximo es de 36.04 pesos mexicanos.

México es el principal exportador de pepino persa a Estados Unidos, sin embargo las principales Centrales de Abasto que compran dicho producto son las siguientes (Gráfica 6).

Gráfica 6. Compra de Pepino Persa en Central de Abastos de Estados Unidos



Fuente: Elaboración propia con datos de ASERCA, 2021.

De acuerdo a la gráfica 6 se observa que las principales Centrales de Abastos que reciben Pepino persa directamente de México, dentro de las cuales se encuentra la CEDA de Dallas, Belmorte, Chicago, New York, San Francisco, las cuales se presentan precios máximos y precios mínimos de la exportación de pepino persa.

Consumo Nacional Aparente en México

De acuerdo a algunos informes el CNA, es la cantidad de determinado bien o servicio que el mercado requiere, y que se expresa con la siguiente formula

$$CNA = Producción nacional + Importaciones - Exportaciones$$

En este caso para el pepino, en especial el pepino persa, para el año 2019 se obtuvieron los siguientes datos (FAOSTAT, 2019):

PN: 826,485

M'S: 0

X'S: 782,161

Por lo tanto aplicando la formula correspondiente se obtiene el siguiente resultado

$$CNA = Produccion nacional + Importaciones - Exportaciones$$

$$CNA = 826,485 + 0 - 782,161$$

$$CNA = 44,324 \text{ Toneladas}$$

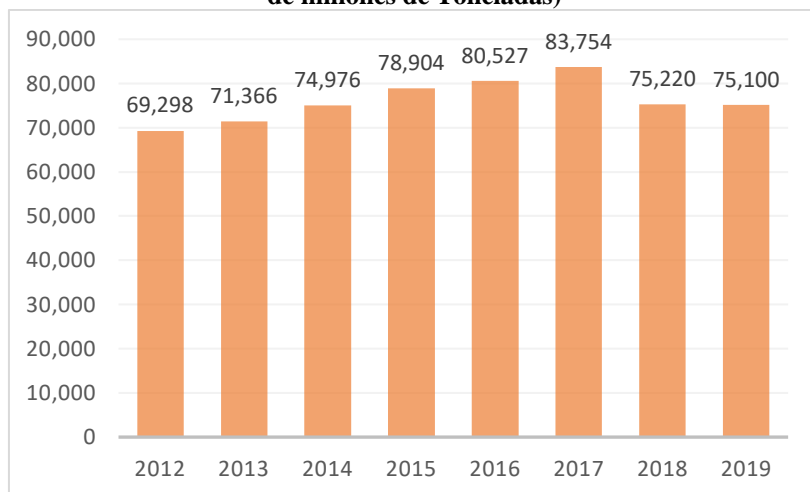
Mercado Exterior y Mercado Meta (EUA)

La producción de pepino en México ha tenido éxito, los niveles y parámetros de calidad el país los ha cumplido, por lo tanto se busca que haya un equilibrio en el proceso de comercialización, sin embargo es necesario conocer un poco más de los mercados que requieren del producto y así obtener un beneficio por el análisis de mercados necesitados de dichos productos.

Producción Mundial de Pepino

Año con año la demanda de pepino se incrementa, por lo tanto, la producción también se ve en aumento provocando mayor movimiento de la mercancía a nivel internacional, esto provoca que la economía se vean beneficiadas y que los mercados en desarrollo puedan tener alguna ventaja, de acuerdo a datos arrojados por STATISTA, 2019, se muestra la siguiente producción a nivel mundial (Gráfica 7).

Grafica 7. Producción de pepino a nivel mundial de 2012 a 2019 (Miles de millones de Toneladas)



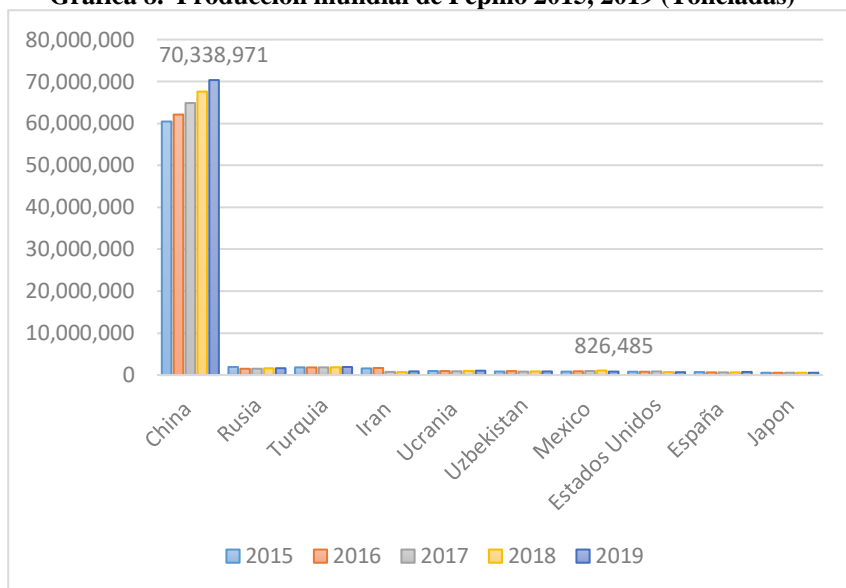
Fuente: Elaboración propia con datos de Statista, 2021.

La producción de pepino en el mundo durante los últimos cinco años ha experimentado un crecimiento continuo, donde en 2008 fue de 58.522 millones de kilos, en 2009 de 60.882 millones, en 2010 se produjeron 62.571 millones, en 2011 de 64.327 millones, y en 2012 de 65.134 millones de kilos de pepino (hortoinfo, 2014).

El mercado de pepino es muy amplio, la mayor producción la genera China, sin embargo los demás países que producen generan un producción mucho menor.

La producción lleva un proceso especial, pero no imposible, el país que ha logrado productor mas pepino desde el 2015 al 2019 ha sido China, y aunque los datos han variado, las naciones más participantes solo han cambiado de posición pero siguen siendo los mismos 10 países como son China, Rusia, Turquía, Irán, Ucrania, Uzbekistán, México, Estados Unidos, España, Japón, el primer país productor termino el 2019 generando 70, 338,971 Toneladas, mientras que México concluyo el periodo con tan solo 826, 485 Toneladas.

Gráfica 8. Producción mundial de Pepino 2015, 2019 (Toneladas)

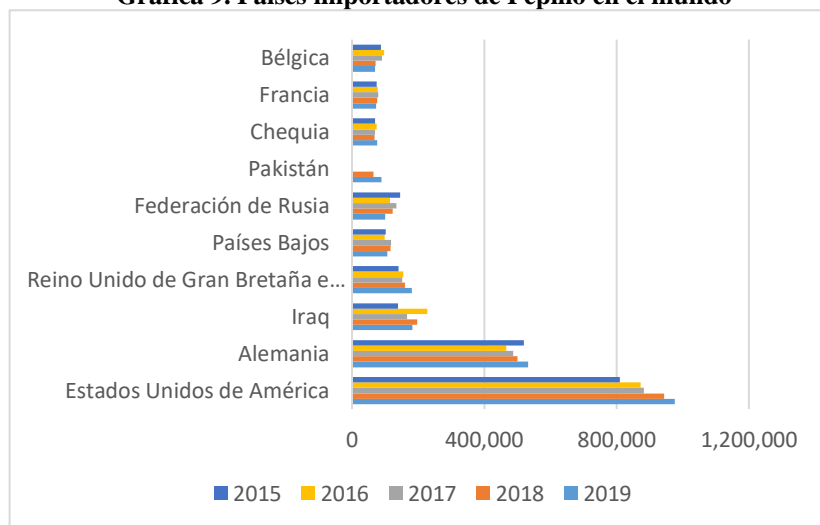


Fuente: Elaboración propia con datos de la FAOSTAT, 2021.

Importaciones

La compra de pepino por todos los países del mundo ha superado los volúmenes de años anteriores, teniendo en el 2014 un volumen de 2,747.42 millones de kilos, por un valor de 1,951.5 millones de euros y un precio medio de 0.71 euros por kilo. Los mayores proveedores de Estados Unidos han sido México, Canadá y Honduras, los de Alemania han sido Holanda, España y Bélgica, mientras que los principales países proveedores de pepino a Rusia han sido Turquía, Irán y China (HortoInfo, 2014).

Grafica 9. Países importadores de Pepino en el mundo



Fuente: Elaboración propia, con datos de FAOSTAT, 2021.

En la gráfica 9 se puede observar las importaciones del mundo de manera anual; se puede decir que Estados Unidos es un país importador de pepino, seguido de Alemania y en tercera posición Iraq, a pesar de que Estados Unidos es uno de los 10 principales productores, eso no quiere decir que logre satisfacer su mercado interno y se ve en la necesidad de comprar pepino al exterior, siendo una ventaja para México que es un país productor en grandes cantidades de Pepino.

Exportaciones

Así como el mercado de producción y de importación de pepino son muy importantes para mantener el ciclo de comercialización, las exportaciones también tienen valor por que entran dentro del proceso de intercambio de bienes y servicios que hay. Aunque México no oscilaba entre los 3 primeros lugares de producción de pepino en el mundo a través del tiempo se ha logrado consolidar como el mayor exportador, de acuerdo al análisis realizado con datos de la FAOSTAT, determina que durante un periodo de 2015-2019 no ha bajado la guardia de conquista en el mercado exterior.

Gráfica 10. Países exportadores de Pepino



Fuente: Elaboración propia con datos de la FAOSTAT, 2021.

Estacionalidad de la producción

El pepinillo, fresco y conservado, está disponible en los principales mercados de consumo a lo largo del año. Estados Unidos se provee de la cosecha doméstica, especialmente durante los meses de mayo a octubre, mientras que los mercados europeos disponen de producción local en los meses de verano (Paredes, 2008).

La estacionalidad incide en la disponibilidad del producto fresco únicamente, puesto que el producto conservado tiene una duración de hasta dos años.

En México la estacionalidad de la producción es variada, dependiendo las condiciones climatológicas y que gracias a los invernaderos y a la tecnología utilizada por los agricultores, éstos prefieren sacar la mayor parte de su producto en la época de verano, donde el factor lluvia o de sequía porque así no afecta los costos variables de producción, además de que el producto solo se da por cierta temporada.

La estacionalidad por lo tanto puede beneficiar o perjudicar al productor por el tipo de afectaciones y aumento de los costos; para todos los países y hasta para las regiones la producción puede variar por

condiciones externas sin embargo en México el Pepino lleva una producción con descanso, eso quiere decir que al año puede estar creciendo pero desde el final del mes de Junio baja su producción para comenzarse a reactivar en el mes de Agosto, dejando así descansar a la planta para comenzar de nuevo.

Estados Unidos un Socio Comercial

La mayor cantidad que se ha vendido de pepino Estados Unidos la ha comprado, eso equivale que de la mayoría de la producción que hace México se la vende al país vecino, los principales países compradores son Estados Unidos, Alemania e Iraq (Grafica 10), por lo tanto el poder comercializar el producto es de gran ventaja el país.

Las expectativas son buenas sin embargo también hay que tomar en cuenta la parte comercial, que tipo de negociación tenemos y que parte en este caso del T-MEC cubren la parte de comercio internacional, en cuanto a características de desarrollo comercial.

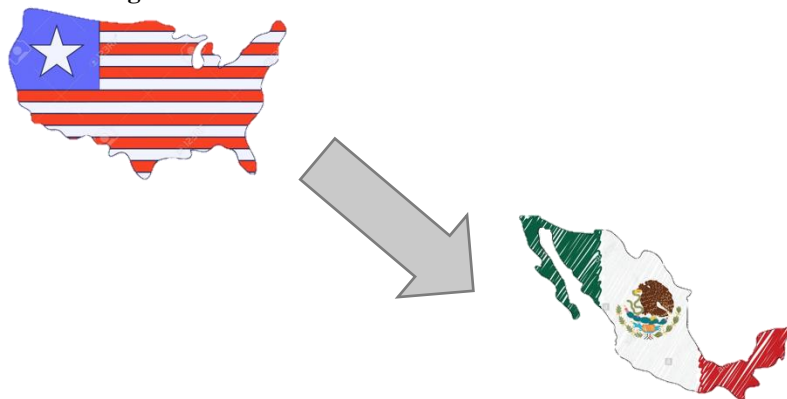
El intercambio agroalimentario establecido en el Tratado de Comercio México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC), ha crecido de forma constante en los últimos años gracias al esfuerzo de millones de productores y a la política de promoción y fortalecimiento de este sector (SADER, 2020).

Así como se busca crecer en el sector también se incluye la competitividad de México como plataforma de producción y exportación con el fin de que exista una mayor participación de industrias y empresas del país en las cadenas globales de valor para fortalecer la proveeduría regional y avanzar en este proceso, que implica promover el desarrollo de capacidades en toda la región, a fin de mantener y fortalecer los conocimientos y habilidades que nuestros recursos humanos e industrias requieren para continuar innovando y agregando valor (Ídem).

Así como el gobierno lleva un análisis para generar competitividad y tener mayores beneficios, también se enfocan en la cadena de valor, en el cual México sigue a la cima por mayor proveedor de productos agrícolas a Estados Unidos.

El comercio agrícola entre México y Estados ascendió a 15,419 millones de dólares durante el primer trimestre de 2021, y continua siendo una de las grandes historias de éxito de la región, ya que mostró un crecimiento de 10.3% en comparación con el mismo periodo de 2020. En este sentido, México mantuvo su posición como el principal socio comercial agrícola y mayor proveedor de estos productos de Estados Unidos (De la Rosa, 2021).

Figura 2. Relación Comercial Estados Unidos-México



Fuente: Elaboración propia, 2020.

Barreras comerciales

El comercio entre las naciones se reconoce como una necesidad económica con fuertes implicaciones sociales y políticas. Las políticas públicas en México aceptan, en lo general, que el libre comercio puede llevar beneficios a las naciones. Los consumidores tienen acceso a una mayor oferta de productos a un menor precio, mientras que los productores tienen la opción de vender sus productos en otros mercados a un mejor precio. Si bien es cierto que algunas áreas de la economía se pueden ver afectadas, se considera, en lo general, que el resultado neto del libre comercio para una nación, es positivo. A través de convenios bilaterales, multilaterales y regionales, muchas naciones buscan liberalizar el comercio, estableciendo reglas que rijan el intercambio de productos. Sin embargo, las naciones todavía siguen utilizando

instrumentos de política destinados a proteger industrias domésticas, consideradas estratégicas (CEDRSSA, 2014).

Fracción arancelaria

Aunque las relaciones comerciales existan, y las características del producto se tengan, es necesario visualizar cuales restricciones tenemos para el paso de la mercancía, en la actualidad existe el SIICEX, que con ayuda de la CAAAREM ofrecen la información necesaria en cuanto a la clasificación arancelaria del producto y así conocer más a detalle si tenemos algún tipo de restricción (Figura 3).

Figura 3. Clasificación arancelaria del Pepino

Tarifa de la Ley de Impuestos Generales de Importación y de Exportación		ANTERIOR INICIO SIGUIENTE
Sección:	II	Productos del reino vegetal
Capítulo:	07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
Partida:	0707	Pepinos y pepinillos, frescos o refrigerados.
SubPartida:	070700	Pepinos y pepinillos, frescos o refrigerados.
Fracción:	07070001	Pepinos y pepinillos, frescos o refrigerados.

		Frontera		Region	
UM: Kg	Resto del Territorio	Franja		Arancel	IVA
Importación	Arancel	Arancel	IVA		Ex.*
Exportación	Ex.				0%

Fuente: Siicex, 2021.

En la figura 3 se puede ver que el pepino pertenece a la sección II perteneciente a productos de reino vegetal, capítulo 07 que quiere decir que son Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios, partida 0707 que es Pepinos y pepinillos frescos o refrigerados, subpartida 070700 Pepinos y pepinillos frescos o refrigerados, y Fracción arancelaria 07070001 Pepinos y pepinillos frescos o refrigerados, esto sirve para tener la información del producto con una mayor precisión, además de que se puede observar si existe algún tipo de Arancel a la exportación y se observa que esta exento, por lo tanto podemos exportar libre de impuestos al exterior.

Barreras Arancelarias

Las Barreras arancelarias son medidas se pueden definir, desde un enfoque estrictamente económico, como un impuesto que se aplica al comercio internacional expresado en diferentes formas y tipos; todo ello, para generar ingresos adicionales por concepto de impuestos agregando así además valor al precio de las mercancías de origen extranjero. En este sentido se gravan las mercancías que se importan a fin de proteger a las empresas que fabrican bienes similares en el país que aplica tales medidas; ya que instauración de aranceles responde a la idea de que el comercio internacional puede producir efectos negativos dentro de las economías (Dormois & Lains, 2006; OMC, 2017).

Para el caso de México si decide exportar pepino estará exento de cualquier pago, ya sea arancel mixto, ad-valorem o específico pero en caso de que México decida importar el país exportador deberá pagar un arancel del 10% exento de IVA.

Barreras no arancelarias

Las Barreras no arancelarias se refiere a cualquier medida distinta a un arancel que pueda afectar el comercio de las mercancías importadas; así dentro de esta categoría se pueden destacar las medidas sanitarias y fitosanitarias injustificadas, los obstáculos técnicos al comercio que exigen cambiar las características técnicas de las importaciones, entre un muy amplio número de medidas más que terminan constituyendo una restricción encubierta al comercio caracterizada por ser además una discriminación arbitraria o injustificable sobre las importación de productos (Boza & Fernández, 2014).

Para el caso del Pepino existen algunas restricciones no aplicables para la relación México-Estados Unidos, sin embargo hay una barrera no arancelaria, de acuerdo al SIICEX, (2020), es la siguiente:

A partir del 3 de septiembre de 2012: Certificado Fitosanitario del SENASICA, previa inspección con el objeto de revisar y certificar que el producto se encuentren libre de plagas y enfermedades (El Certificado se otorga en términos del Punto Décimo del Acuerdo) ;

exportación o la importación de diversas mercancías a los países, entidades y personas que se indican").

Conclusiones

Una vez realizada la investigación en sus diferentes etapas y analizado los criterios concluye lo siguiente:

1. La producción de pepino persa en México va en aumento, conforme Estados Unidos siga demandando Pepino el país seguirá creciendo.
2. Las condiciones climatológicas, suelo y la forma de cultivar permiten que el proceso de producción tenga excelente calidad y así ofrecer el producto al exterior
3. Los mercados extranjeros cada vez van siendo más demandantes, sin embargo, las condiciones de cultivo en México le otorgan una ventaja competitiva sobre los demás países
4. La producción de Pepino Persa principalmente en Jojutla Morelos y Pilcaya Guerrero se está viendo incentivada por el mercado internacional

Bibliografía

- Boza, S. y Fernández, F., 2014, Chile Frente a la Regulación sobre Medidas no Arancelarias de la Organización Mundial del Comercio, Estudios Internacionales, Vol. 178, No.1.
- CEDRSSA, 2014, Tarifas y otras barreras al comercio agropecuario, Cámara de Diputados LXII Legislatura, Disponible en: http://www.cedrssa.gob.mx/files/b/13/52Tarifas_arancelarias_junio_2014.pdf
- De la Rosa, P., 2021, Monitor Comercial T-MEC: Boletín de análisis Económico y Comercial, Secretaría de Economía, N°4, Disponible en: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/637551/Boletin_Monitor - TMEC - EE.UU. mar 2021.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/637551/Boletin_Monitor_-_TMEC_-_EE.UU._mar_2021.pdf)
- Dormois, J. P. & Lains, P.,(2006), Classical Trade Protectionism 1815-1914. New York: Routledge.

- Haifa, 2017, “Nutritional recommendations for cucumber”, Disponible en: <https://www.haifa-group.com/files/Guides/Cucumber.pdf>
- Hernández Xolocotzi Efraín, 1988, “La agricultura tradicional en México”, Revista Comercio Exterior, Vol. 38, N°8, México, pp. 673-678.
- Hidroponia, 2017, Situación actual del cultivo de pepino en México, Hidro Enviroment, Disponible en: <http://hidroponia.mx/situacion-actual-del-cultivo-de-pepino-en-mexico/>
- Hortoinfo, 2014, La produccion mundial de pepino supera los 65 millones de toneladas, grupo ICA, Disponible en: <http://www.hortoinfo.es/index.php/4693-prod-mund-pepino-020614>
- OMC (2017), Tariffs. Disponible en: https://www.wto.org/english/tratop_e/tariffs_e/tariffs_e.html
- Paredes, M.M.G., 2008, Estudio de Mercado de: Tomate, Pimiento, Pepino y Melon, Agencia Española de Cooperación Internacional.
- Quintero J. y Sanchez J., 2006, La cadena de valor: Una herramienta de pensamiento estrategico. Revista Telos Vol. 8 (3), Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=99318788001>
- SADER, 2020, En el tema agropecuario estamos preparados para el T-MEC, Gobierno de México, Disponible en : <https://www.gob.mx/agricultura/articulos/en-el-tema-agropecuario-estamos-preparados-para-el-t-mec?idiom=es>
- Torres Barrera Carlos, 2011, “Pepino persa, negocio para pequeños productores”, Periodo el Economista, Disponible en: <https://www.eleconomista.com.mx/opinion/Pepino-persa-negocio-para-pequenos-productores-20111108-0003.html>, Consultado: 11 de septiembre de 2019.

Criterios editoriales

Debate Económico es una publicación cuatrimestral de carácter académico que incluye ensayos y resultados de investigaciones con contenido particularmente económico, sin importar la escuela o pensamiento económico a la que se suscriba el autor.

El objetivo general de la revista es: Difundir resultados de investigación originales con carácter económico, siempre que estos cumplan con un rigor metodológico, partiendo de la premisa de no rechazar artículos en base a prejuicios teóricos o ideológicos de parte del comité dictaminador.

Lineamientos generales

1. Debate Económico, es un órgano de difusión económico de Laboratorio de Análisis Económico y Social A.C. (LAES, A.C.), y cuenta con mecanismos autónomos de publicación, así como un Comité Editorial.
2. El contenido de la revista está formado por las siguientes secciones:
 - **Coyuntura económica:** es una sección que rescata temas económicos relevantes de actualidad.
 - **Artículos:** Aparecerán resultados de investigaciones que contengan rigor metodológico y que aporten elementos para el debate teórico y empírico de la Economía como ciencia.
 - **Jóvenes en la Ciencia Económica:** a partir de 2016, se tiene una sección para que los estudiantes de licenciatura, maestría o doctorado puedan publicar sus avances de investigación por cuenta propia o con acompañamiento de algún investigador reconocido. Los trabajos aceptados se someterán al mismo procedimiento editorial que el resto de las contribuciones.
 - **Notas:** Esta sección será de carácter eventual; en ella aparecerán resultados de alguna investigación que no incorpore el mismo rigor metodológico de un artículo, pero que sea capaz de profundizar en la discusión de algún fenómeno en particular.
 - **Los clásicos o los nobel:** Es un sección permanente que rescata las aportaciones de economistas destacados en la historia del pensamiento económico, así como de aquellos que han sido galardonados con el premio nobel de esta disciplina.
 - **Normas para la recepción de originales:** Es una sección permanente donde se encontrarán los criterios para que sea publicado un trabajo.
3. Los artículos publicados en *Debate Económico* deberán ser inéditos y primordialmente resultado de investigaciones que aporten nuevos elementos al debate teórico-empírico de la economía en general.

Los trabajos publicados serán sometidos a un proceso de arbitraje a doble ciego de por lo menos 2 especialistas en el tema abordado. Si se presenta empate en ambos dictámenes, el trabajo será revisado por un tercer árbitro, cuyo fallo será inapelable.

Todos los trabajos al momento de ser enviados a la Dirección Editorial de *Debate Económico* deberán venir acompañados de una carta donde el autor manifieste que el documento no ha sido publicado, ni está en vías de publicación en algún otro espacio de difusión nacional o internacional.

4. Aunque el idioma de publicación oficial es el español, se aceptan trabajos escritos en inglés. La revista se reserva el derecho de traducir al español las colaboraciones en el caso que así lo ameriten.
5. El resultado del arbitraje podrá ser de 3 formas:
 - Aceptado
 - Pendiente con modificaciones sugeridas
 - Rechazado

Un trabajo será publicado siempre que existan al menos dos dictámenes positivos.

6. Los documentos originales deberán ser enviados al director de la Revista, Dr. En C. Luis Enrique Espinosa Torres, al correo leespinosat@uaemex.mx

Lineamientos particulares

1. El autor deberá enviar el original usando formato en Word 2010 tamaño carta, márgenes de 2 cm, párrafo a 1.5 espacios, en fuente Times New Roman de 12 puntos, debidamente alineado y justificado. Si se incluyen formulas, ecuaciones o algún lenguaje matemático, estos se enviarán completos. En el caso de cuadros y gráficas deberán estar insertas en el texto como imagen, éstas deberán estar debidamente ordenadas y se enviará en archivo aparte en una hoja de cálculo (Excel).
2. Los artículos deberán ajustarse a las normas gramaticales vigentes y tener una extensión no mayor a de 25 cuartillas (65 a 70 golpes por 27-29 líneas, incluyendo notas al pie, cuadros, tablas, gráficos y bibliografía). Los apartados y/o subtítulos deberán estar perfectamente definidos, indicándose el lugar correspondiente a los cuadros y gráficas.
3. En hoja aparte deberán anotar los datos curriculares del autor o autores (grado académico, publicaciones recientes, etc.), institución de adscripción, puesto o cargo que desempeña, dirección, teléfono y/o fax y dirección de correo electrónico. Además, deberán incluir un resumen y **abstract** que describa el tema y objetivo del artículo, con una extensión no mayor a 10 líneas.
4. Todos los trabajos presentarán al final una sección de bibliografía, la cual estará ordenada alfabéticamente en relación al apellido del autor, o si se trata de una institución con el nombre de la misma; además deberán ser separadas por viñetas. Las referencias bibliográficas deberán estar presentadas en formato Harvard. Algunos ejemplos son los siguientes:

- Las referencias dentro del texto deberán presentar la siguiente forma: entre paréntesis el apellido del autor, el año de publicación de la obra y el número o números de las páginas, ejemplo:
(Keynes, 1936: 45)
- En los casos que sean más de dos autores se incluirá la abreviatura *et al.* (del latín, “y otros”), ejemplo:
(Krugman, Obstfeld, *et al.*, 2006: 132)
- En la bibliografía, al final del trabajo deberá incluirse la ficha completa. Si dos o más obras de un mismo autor se editaron el mismo año, deberán ser distinguidas por las letras en: a, b , c...z, por ejemplo:
(López, 2010a: 56)
- La bibliografía de libros se presentará de la siguiente manera:
 - a) El autor o autores, iniciando por apellido y nombre completo
 - b) Entre paréntesis el año de publicación
 - c) Entre corchetes el año de publicación original (si lo hubiere)
 - d) Título de la obra en cursiva
 - e) El volumen/tomo (si lo hubiera)
 - f) Lugar
 - g) Editorial

Ejemplo:

Keynes, John Maynard (1999) [1936], *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, Fondo de Cultura Económica

- Si se trata de un artículo de revista se seguirá el siguiente orden:

- a) Apellido del autor, nombre completo
- b) Entre paréntesis, año de publicación de la revista
- c) Título del artículo entre comillas
- d) Título de la revista en cursivas.
- e) Volumen y número de la revista,
- f) Lugar
- g) Páginas

Ejemplo:

Wallerstein, E., (1995) “¿*El fin de qué modernidad?*” en *Sociológica*. Año 10, número 27, Actores, clases y movimientos sociales I. Enero-abril 1995, pp. 13-3

- Si se trata de recursos tomados de la Web, se citarán los datos según se trate de un libro o revista. Incluir la fecha de publicación electrónica, y la fecha en que se tomó la cita entre paréntesis, así como la dirección electrónica < >, antecedida de la frase *disponible en*. Por ejemplo:

INEGI (2010), “Censo de Población y Vivienda”, 10 de enero 2010 (consultado el 12 de junio de 2011), disponible en: <http://www.inegi.org.mx/external/cpv/086>.

5. El empleo de la bibliografía debe ser homogéneo a lo largo de todo el texto
6. Al utilizar por primera vez una sigla o abreviatura se mostrará su equivalencia completa y a continuación entre paréntesis, la sigla o abreviatura que se utilizará en adelante.
7. El cumplimiento de estas normas es indispensable. Los trabajos serán sometidos a un proceso de corrección de estilo, no obstante se sugiere que los autores entreguen una versión con al menos una revisión. La publicación de los trabajos estará sujeta a disponibilidad en cada número. En ningún caso se devolverán los originales a los autores, ni se generará responsabilidad alguna para la revista.
8. Cualquier situación no prevista en estos criterios de publicación, serán resueltas por el Comité Editorial.

Publishing criteria

Economic Debate is a four-month publication of academic character that includes essays and results of investigations with particularly economic content, without considering the school or economic thought the author is subscribed to.

The general aim of the Journal is: to spread the results of original investigations with economic character, providing that these have methodological precision, departing from the premise of not rejecting articles on the basis of theoretical or ideological prejudices from the examiner committee.

General Guidelines

1. ***Economic Debate***, it's an economic disseminating organ of the Laboratory of Economic and Social Analysis A.C. (LAES, A.C.), and it has autonomous mechanisms of publication, as well as a Publishing Committee.

2. The content of the magazine is formed by the following sections:

- **Economic Conjunction:** it is a section that brings back current relevant topics in the economy.
- **Articles:** These are the results ensued from researches that contain methodological precision and that contribute to the theoretical - empirical debate of the economy by providing with elements.
- **Young people at the Economics:** starting 2016, there is a section for undergraduate and graduate students, so they can publish their research by their own or with company of an academic researcher. Articles will be subject to the same procedure than the rest of articles.
- **Notes:** This section will be of eventual character; in it there will be displayed the results of any research that does not incorporate the same methodological precision of an article, but that is able to penetrate into the discussion of some specific phenomenon.
- **The classic or nobel ones:** It is a permanent section that brings back the remarkable economists' contributions to the history of the economic thought, as well as of those that have been awarded with the Nobel Prize of this discipline.
- **Procedure for the submission of documents:** This is a permanent section where will be found the criteria for a document to be published.

3. The articles published in *Economic Debate* will have to be unpublished, and mainly, the result of researches that provide with new elements to the theoretical - empirical debate of the economy in general.

The published works will undergo a double-blind arbitration process of at least 2 specialists in the related topic. If it makes it a tie in both judgments, the work will be checked by a third arbitrator, whose result will be an unappealable decision.

All the works, at the moment of being sent to the Publishing Board of *Economic Debate* will have to come with a letter in which the author state that the document has not been published, and it is not even on the way to be so in any other space of national or international diffusion.

4. Although the language of the official publication is Spanish, documents written in any other language are accepted. The magazine reserves the right for itself to translate them into Spanish when needed.

5. The result of the arbitration will be of these 3 ways:

- Accepted
- Pending with suggested modifications
- Rejected

A document will be published providing that it has at least two positive commission's opinions.

6. The original documents will have to be sent to the manager of the Journal, Dr. En C. Luis Enrique Espinosa Torres, at leespinosat@uaemex.mx

Particular Guidelines

1. The author will have to send the original document using Word format with letter size, 2cm margins, 1.5cm space between the lines, Times New Roman font type of 12 points, due aligned and settled. If there are formulae, equations or some mathematical language included, these will be sent complete. In case of pictures and graphs, these must be included in the document as images, properly ordered and must be sent as an extra document in excel format.
2. The articles will have to comply with the grammar rules in force and not to have an extension larger than 25 pages (65 to 70 types/characters and 27-29 lines, including footnotes, pictures, tables, graphs and bibliography). The sections and / or subtitles will have to be perfectly outlined, being indicated the place corresponding to the pictures and graphs.
3. In a separate sheet there must be written the author's or authors' data (academic degree, recent publications, etc.), adscription institution, current post, address, telephone and / or fax and email address. In addition, it must include a summary and **abstract** describing the topic and the aim of the article, with an extension no longer than 10 lines.
4. All the works will have to present a bibliography section at the end, which will be ordered alphabetically according to the author's last name, or if it's the case it is an institution; by the name of it. All of them separated by bullets. The bibliographical references will have to be presented in Harvard format. Some examples are presented:

- The references inside the text will have to present the following form: author's last name in brackets, the year of work's publication and the number(s) of pages, example:
(Keynes, 1936: 45)
- In the cases in which there are more than two authors, the abbreviation et al. will be included, (from latin, " and others "), example:
(Krugman, Obstfeld, et al., 2006: 132)
- In the bibliography, at the end of the work the complete card will have to be included. If two or more works of the same author were edited the

same year, they will have to be distinguished with the letters: a, b, c ... z, for example:
(López, 2010a: 56)

- The bibliography of books will be presented as follows:
 - a) The author or authors, starting with the last name and then first name
 - b) The year of publication in brackets
 - c) The year of the original publication in brackets (if it is the case)
 - d) Title of the work in italics
 - e) The volume (when it's the case)
 - f) Place
 - g) Publishing house

Example:

Keynes, Jhon Maynard (1999) [1936], *General Theory of Employment, Interest and Money*, Mexico, Fondo de Cultura Económica

- If it is a magazine article, the order will be the following:
 - a) Author's last name, first name(s)
 - b) In brackets, year of publication of the magazine
 - c) Title of the article in quotation marks
 - d) Title of the magazine in italics
 - e) Volume and issue of the magazine,
 - f) Place
 - g) Pages

Example:

Wallerstein, E., (1995) "The *end of what modernity?*" In Sociological. Year 10, Issue 27, Actors, classes and social movements I. January - April, 1995, pp. 13-3

- If it is a web-resource, the information will be mentioned regarding whether it is a book or a magazine. It will include the date of electronic publication and the date in which the quotation was taken; in brackets, as well as the web address <>, preceded by the sentence *available at*. For example:

INEGI (2010), "Census of Population and Housing ", on January 10, 2010 (consulted on June 12, 2011), available at: <http://www.inegi.org.mx/external/cpv/086>.

5. The format of the bibliography must be homogeneous along the whole text

6. On having used for the first time an acronym or abbreviation, its full equivalent will be displayed, and afterwards, in brackets, the acronym of abbreviation to be used from then on.

7. The fulfillment of these rules is essential. The works will be submitted to a process of style correction, nevertheless it is suggested that the authors deliver a version with at least one review. The publication of the works will be subject to availability in every issue of the magazine. In no case the original document will be given back to the author(s), and no responsibility will be taken by the magazine.

8. Any situation not foreseen in these publishing criterion, will be solved by the Publishing Committee.

Normas de Publicación: *DEBATE ECONÓMICO*

La revista *Debate Económico* es una publicación cuatrimestral de carácter académico que incluye ensayos y resultados de investigaciones con contenido particularmente económico, sin importar la escuela o pensamiento económico. El comité editorial de la revista agradece el envío de artículos a esta redacción, ya sea a título individual o de manera colectiva. Los artículos enviados deberán necesariamente ser inéditos.

Los interesados en publicar en *Debate Económico* deberán enviar el artículo en original donde se indique el nombre del autor o autores y el mismo trabajo omitiendo sus datos, vía correo electrónico en formato de Word a la dirección leespinosat@uaemex.mx. En hoja aparte deberán anotar los datos curriculares del autor o autores (grado académico, publicaciones recientes, etc.), institución de adscripción, puesto o cargo que desempeña, dirección, teléfono y/o fax y dirección de correo electrónico. Además, deberán incluir un resumen y ***abstract*** que describa el tema y objetivo del artículo, con una extensión no mayor a 10 líneas.

Los artículos deberán ajustarse a las normas gramaticales vigentes y tener una extensión mínima de 15 cuartillas y máxima de 30 (65 a 70 golpes por 27-29 líneas, incluyendo notas al pie, cuadros, tablas, gráficos y bibliografía). Los apartados y/o subtítulos deberán estar perfectamente definidos, indicándose el lugar correspondiente a los cuadros y gráficas. Los cuadros y gráficas deberán ser elaborados y enviados en archivos aparte en algún programa de hoja de cálculo, preferiblemente en Excel. Las referencias bibliográficas y la bibliografía deberán estar presentadas en formato Harvard.

Los artículos recibidos serán sometidos a dictamen tipo doble ciego (omitendo el nombre del autor o autores), conservándose su anonimato. Todos los artículos enviados, serán considerados, sin que ello implique obligatoriedad de su publicación. La dirección de la revista se reserva el derecho de realizar los cambios editoriales necesarios.



Laboratorio de Análisis Económico y Social A.C.

Las opiniones y comentarios expresados por los autores no necesariamente reflejan la postura del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A.C. Los artículos publicados en Debate Económico son responsabilidad de sus autores. Se permite la fotocopia o impresión de cualquier artículo, reseña o nota publicada en esta revista siempre y cuando se otorguen los créditos respectivos y no implique la publicación en otras revistas o capítulos de libros, en cuyo caso se deberán negociar los derechos con el Director General de LAES, A.C.

Debate Económico se encuentra indexada ante Latindex y CLASE.

Más contenidos



DebateEconomico28